



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent des transports, de l'infrastructure et des collectivités

TRAN • NUMÉRO 022 • 3^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 8 juin 2010

—
Président

M. Merv Tweed

Comité permanent des transports, de l'infrastructure et des collectivités

Le mardi 8 juin 2010

• (0905)

[Traduction]

Le président (M. Merv Tweed (Brandon—Souris, PCC)): Merci, et bonjour à tous. Bienvenue au Comité permanent des transports, de l'infrastructure et des collectivités.

À la fin de la dernière séance, nous discutons de la motion présentée par M. Bevington. Je vois que M. Bevington n'est pas ici, mais nos témoins le sont et j'aimerais que nous puissions les entendre.

Si vous le voulez, nous pouvons traiter de la motion aussi rapidement que possible pour ensuite passer à autre chose. Nous avons entendu la motion. Nous avons entendu les observations de M. Bevington à son sujet. Y a-t-il d'autres commentaires? Nous pourrions ensuite passer au vote.

Monsieur Jean.

M. Brian Jean (Fort McMurray—Athabasca, PCC): Monsieur le président, pour être juste, je crois que M. Bevington devrait être ici. Je me demande si nous pourrions nous entendre pour remettre la motion à la fin de la séance, pour que personne ne croit que nous faisons des magouilles.

Le président: Si le comité est à l'aise avec ça, j'apprécie le conseil et vous en remercie. Je vais réserver cinq minutes à la fin de la séance pour en discuter.

Je vais donc inviter nos invités de Purolator.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous examinons l'administration et le fonctionnement de la Société canadienne des postes. Nous recevons aujourd'hui de Courrier Purolator Ltée, M. William A. Henderson, président et chef des opérations, et M. Stewart Bacon, président du conseil d'administration.

Bienvenue et merci d'être ici aujourd'hui. J'espère que vous savez que vous pouvez faire une déclaration préliminaire. Ensuite nous allons passer aux séries de questions du comité.

Si vous êtes prêts, je vous demanderais de commencer. Je vais vous informer que la séance se passe dans les deux langues officielles, alors vous aurez peut-être besoin ou vous voudrez peut-être la traduction à certains moments. Vous verrez que nous portons tous ces oreillettes pendant la matinée.

Je vais maintenant vous demander de débiter.

M. Stewart Bacon (président du conseil d'administration, Courrier Purolator Ltée): Merci beaucoup.

Je m'appelle Stewart Bacon. Je suis le président du conseil d'administration des investissements Purolator Limitée, et mon collègue Bill Henderson est le président et chef des opérations.

[Français]

Monsieur le président Tweed, messieurs les vice-présidents Volpe et Laframboise, chers membres du comité, nous sommes heureux de prendre la parole devant vous aujourd'hui pour faire connaître davantage les fonctions importantes que Purolator remplit auprès des citoyens et des entreprises du Canada.

En tant que plus grande société de messagerie au Canada, Purolator fournit des produits novateurs et le service de qualité supérieure auquel les Canadiens s'attendent désormais. La démarche de Purolator en matière de service à la clientèle se caractérise par sa souplesse et sa capacité à réagir aux besoins de ses clients. Pour assurer un service hors pair à la clientèle, nous avons édifié le réseau national et l'infrastructure connexe les plus élaborés au Canada.

Purolator compte au-delà de 11 000 employés au Canada, dont plus de 9 000 sont des membres de Teamsters Canada et un peu moins de 2 000 sont des actionnaires de Purolator. Nous sommes implantés dans toutes les régions du Canada, et plus de 35 p. 100 de nos installations sont situées en zone rurale. Nous avons plus d'installations et nous sommes présents dans plus de centres régionaux que toute autre société de messagerie au Canada. À l'échelle nationale, provinciale et régionale, Purolator offre à tous ses clients, peu importe où ils habitent, le même soutien exceptionnel et le même service à valeur ajoutée.

Nous exploitons environ 4 000 véhicules, dont plus de 200 sont des véhicules hybrides électriques, et par l'entremise de notre partenaire Kelowna Flightcraft, nous maintenons un réseau aérien intérieur avec 15 avions, dont deux DC-10 affectés à la livraison de courrier pour Postes Canada. Grâce à son vaste réseau et à son équipe d'employés dévoués, Purolator est en mesure de livrer chaque année 275 millions de colis et enveloppes.

Toutefois, la mission de Purolator ne se résume pas au nombre d'envois acheminés. Chaque jour, elle pose des jalons qui lui permettent d'améliorer la qualité des services offerts aux Canadiens.

En 2009 seulement, Purolator a franchi plusieurs étapes importantes. Premièrement, la chaîne d'approvisionnement mondiale de Purolator a inauguré des installations à Toronto, en Ontario, afin de soutenir les installations d'approvisionnement déjà situées à Richmond, en Colombie-Britannique, et à Montréal, au Québec.

Deuxièmement, Purolator a lancé sa nouvelle campagne publicitaire qui fait la promotion d'un « réseau comme nul autre » — vous avez peut-être vu la publicité à la télévision —, soulignant ainsi son rôle d'entreprise de messagerie officielle pour les Jeux olympiques et paralympiques d'hiver de 2010 à Vancouver.

Troisièmement, Purolator a été sélectionnée par le ministère des Transports de l'Ontario et l'Ontario Trucking Association comme l'une des 50 entreprises à mettre à l'essai des véhicules articulés allongés.

Quatrièmement, Purolator a reçu son renouvellement d'accréditation comme membre du Customs-Trade Partnership Against Terrorism, opérations de messagerie, concrétisant ainsi son engagement à sécuriser les frontières entre le Canada et les États-Unis.

Grâce à son souci permanent de se renouveler, Purolator est en mesure d'effectuer des livraisons directes à un grand nombre de destinations au Canada dans toutes les régions du pays, et ce, plus que ne le peuvent ses concurrents.

● (0910)

[Traduction]

M. William Henderson (président et chef des opérations, Courrier Purolator ltée): Monsieur le président et membres du comité, je vais poursuivre en anglais.

Chaque jour ouvrable, les Canadiens confient à Purolator la livraison de médicaments vitaux et de trousseaux chirurgicales d'urgence, de fournitures manufacturières, de documents commerciaux importants et d'autres articles nécessaires au bien-être des collectivités et des entreprises qui les soutiennent. Ce faisant, Purolator rapproche la population clairsemée de notre vaste pays et favorise le développement économique, tant dans les collectivités urbaines que rurales. Purolator est fière du rôle qu'elle joue en assurant des liaisons entre la population, les collectivités et les entreprises canadiennes.

Cette capacité de Purolator d'établir des liens entre les Canadiens découle de la vigueur de son entreprise, une vigueur qui s'appuie sur sa culture d'entreprise alimentée par un actionnariat de près de 2 000 de ses salariés, qui encourage la participation des employés, favorise la communication et incite les travailleurs à élaborer des solutions novatrices qui améliorent tous les processus.

Notre culture d'entreprise unique a été reconnue au cours de chacune des trois dernières années par le *National Post* et *Waterstone Human Capital* comme une des dix meilleures au Canada. Cette vigueur permet à Purolator d'offrir en matière de transport et de logistique des solutions fiables et économiques qui représentent une valeur exceptionnelle pour les entreprises canadiennes.

Toutes les entreprises sont ancrées dans une collectivité et Purolator ne fait pas exception. L'ensemble de nos employés contribue à l'amélioration des collectivités dans lesquelles nous sommes implantés et faisons des affaires, manifestant concrètement la valeur qu'attache Purolator à la responsabilité sociale.

Purolator a de solides racines au Canada. Contrairement aux multinationales étrangères qui nous livrent concurrence, le Canada est notre principal marché. Les employés de Purolator travaillent sans relâche pour maintenir les liaisons entre les entreprises canadiennes en milieux urbains et ruraux à l'échelle du Canada.

Au cours des quatre dernières années, nous avons réinvesti nos bénéfices afin d'améliorer l'efficacité et la fiabilité de notre réseau de livraison pour continuer d'offrir une valeur exceptionnelle à tous les Canadiens, sans égard à leur lieu de résidence. Ces investissements comprennent la construction d'installations ultra-perfectionnées à l'aéroport Montréal-Trudeau et à l'aéroport international de Vancouver de même qu'à Surrey et Port Kells.

Le succès de Purolator tient à sa capacité de répondre aux besoins des Canadiens mieux que quiconque, et nos investissements nous permettent de remplir cette mission. Compte tenu de sa présence à l'échelle du pays, Purolator a à cœur de soutenir les collectivités canadiennes de bien des manières qui vont au-delà de la prestation de nos services.

Depuis 2003, nous avons ciblé notre attention et nos efforts sur ce qui nous paraît être l'une des questions les plus pressantes au sein de chaque collectivité: la faim. Les employés de Purolator ont réellement fait une différence dans la lutte contre la faim. Au Québec seulement, nous avons recueilli près de 60 000 livres d'aliments dans le cadre d'un formidable partenariat avec les champions de la Coupe Grey, les Alouettes de Montréal. Jusqu'à maintenant, à titre de commanditaire du programme Blitz contre la faim de la LCF, nous avons recueilli plus de trois millions de livres d'aliments destinés aux collectivités du Canada.

L'engagement de Purolator envers les collectivités dans lesquelles son personnel vit et travaille s'étend à l'environnement dont nous profitons tous. En 2009, le *Toronto Star* plaçait Purolator au premier rang dans sa liste des sociétés canadiennes les plus vertes. Le programme Parc automobile au vert de Purolator a été acclamé à l'échelle nationale et est mû, au sens littéral comme au figuré, par nos employés.

Tous nos véhicules hybrides électriques font la fierté de nos employés des Teamsters. En fait, nous devons le succès de notre programme qui nous a permis de réduire notre empreinte de carbone de plus de 1 450 tonnes métriques depuis son instauration à nos employés syndiqués.

Depuis 2005, nous avons fait l'acquisition de plus de 200 véhicules hybrides électriques et nous nous sommes récemment engagés à en ajouter 200 autres à notre parc d'ici la fin de l'année. Purolator a donc la plus importante flotte de véhicules hybrides électriques au pays. Elle comprend des véhicules hybrides au gaz naturel, des hybrides diesel et des modèles entièrement électriques et se retrouve dans toutes les villes canadiennes.

Encore une fois, nous sommes heureux d'avoir eu l'occasion de vous communiquer certains détails sur l'engagement de Purolator envers le Canada, les Canadiens et les entreprises canadiennes. Nous répondrons avec plaisir à vos questions sur nos activités à l'échelle nationale et tout particulièrement sur notre engagement d'assurer aux entreprises canadiennes la réception à temps de leurs colis importants et sur notre rôle dans la livraison aux Canadiens de leur courrier quotidien.

● (0915)

Le président: Merci beaucoup.

Madame Crombie.

Mme Bonnie Crombie (Mississauga—Streetsville, Lib.): Bienvenue, monsieur Henderson et monsieur Bacon.

Je me demande si notre président vous a dit pourquoi vous avez été convoqués ici aujourd'hui.

M. William Henderson: Je comprends qu'il y a eu une demande faite par le comité ayant trait au contrat national de transport aérien spécialisé.

Mme Bonnie Crombie: C'est exact. J'ai lu avec beaucoup d'intérêt le compte rendu de la réunion du comité d'il y a presque un an, le 11 juin 2009, pendant laquelle le contrat de 2008 que vous avez reçu de la Société canadienne des Postes a été examiné.

Premièrement, je me demande si vous pourriez me décrire votre structure du capital social.

M. Stewart Bacon: Peut-être pourrais-je répondre à cette question. Purolator est une filiale de Postes Canada. Elle est en partie propriété de près de 2 000 employés. Barry Lapointe, par une société d'investissement, détient 7 p. 100 des actions, et Postes Canada détient le reste, soit un peu plus de 90 p. 100 des actions.

Mme Bonnie Crombie: Lorsque vous avez obtenu ce contrat en 2008, on peut lire dans le procès-verbal que certaines personnes ont parlé d'un manque d'ouverture et de transparence, et même de possibles conflits d'intérêts et de traitements de faveur. Je crois que les membres du comité auront des questions pour vous à ce sujet aujourd'hui.

Peut-être pourrions-nous examiner plus en profondeur comment vous avez obtenu le contrat. Je me demande si vous pourriez me décrire le processus d'attribution qui a été suivi.

M. William Henderson: Purolator, a répondu, comme le reste de l'industrie aéronautique au Canada, à un appel d'intérêt public émis par Postes Canada.

Mme Bonnie Crombie: Pardonnez-moi. Qu'est-ce qu'un appel d'intérêt?

M. William Henderson: C'est une demande d'information.

Mme Bonnie Crombie: Est-ce que c'est différent d'une demande de proposition?

M. William Henderson: Une demande de proposition est un appel d'offres. Certaines entreprises répondent aux appels d'intérêt et aux demandes de proposition.

Mme Bonnie Crombie: Avez-vous eu à répondre à une demande de proposition?

M. William Henderson: Non, parce que nous avons participé à l'appel d'intérêt émis par Postes Canada.

Mme Bonnie Crombie: Quelle autre entreprise a répondu à l'appel d'intérêt?

M. William Henderson: Je pense que quatre ou cinq autres entreprises canadiennes y ont répondu.

Mme Bonnie Crombie: Aux fins du compte rendu, savez-vous quelles étaient ces entreprises?

M. William Henderson: Je crois qu'il y avait Morningstar, qui est le transporteur de FedEx; Cargojet; et probablement deux autres.

Mme Bonnie Crombie: J'ai la liste ici. Je vais la trouver à l'instant. Il y avait Cargojet, Esposito, First Air, et vous, Purolator. Alors est-ce que Morningstar a participé à l'appel d'offres ou non?

M. William Henderson: Je croyais que Morningstar avait fait connaître son intention. Peut-être n'ont-ils pas soumis de proposition. Je ne suis pas au courant de ces détails.

Mme Bonnie Crombie: J'ai nommé les quatre entreprises sur la liste. Je me demandais pourquoi UPS ou FedEx n'ont pas participé au processus, mais j'imagine que vous ne le savez pas.

Connaissez-vous les dispositions sur les fournisseurs uniques que chaque entreprise doit suivre, selon Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, lorsqu'elle présente une soumission? Connaissez-vous ce cadre?

M. William Henderson: Nous connaissons ce cadre.

Mme Bonnie Crombie: Savez-vous ce qu'un ministère ou une agence doit faire pour attribuer un contrat à un fournisseur exclusif? Connaissez-vous ces dispositions?

M. William Henderson: Je les connais en général.

Mme Bonnie Crombie: Permettez-moi de rafraîchir la mémoire du comité:

On a besoin immédiatement d'un bien ou d'un service en raison d'une urgence impérieuse, et qu'on ne peut lancer un appel d'offres concurrentiel;

La dépense estimative est inférieure à

25 000 dollars... ou 100 000 dollars [si]

il n'y a qu'une entreprise qualifiée, par exemple une entreprise qui a mis au point un bien ou un service breveté ou protégé par un droit d'auteur...

ou [si] il n'est pas dans l'intérêt public de faire appel à la concurrence...

Je voulais vous demander la valeur du contrat que vous avez obtenu.

• (0920)

M. William Henderson: À cause de la nature commerciale de ce contrat et de la forte concurrence de l'industrie de la livraison expresse, je ne peux pas divulguer le montant du contrat. Je peux vous dire que la marge est de 15 p. 100. C'est la marge de transfert acceptée entre Postes Canada et Purolator.

L'hon. Joseph Volpe (Eglinton—Lawrence, Lib.): J'invoque le Règlement, monsieur le président.

Le président: Monsieur Volpe invoque le Règlement.

L'hon. Joseph Volpe: Je pense qu'il serait dans l'intérêt du comité de rappeler aux témoins que nous discutons de faits et de chiffres publics. De parler d'une marge de 15 p. 100 et de la nature commerciale du contrat, c'est mettre à l'épreuve la crédibilité ou la crédulité des députés présents.

Je pense que l'on nous a déjà donné des chiffres précis. Je vais répéter le chiffre que Moya Greene, l'ancienne présidente de Postes Canada, nous a donné, et il s'agissait d'un minimum 100 millions de dollars, ou 20 millions de dollars par année. Peut-être que le témoin pourrait nous dire si le chiffre correspond à ce qui a été déjà dit ou s'il en fournira de nouveaux.

Le président: Monsieur Jean, au sujet du même rappel au Règlement.

M. Brian Jean: Monsieur le président, il est inapproprié d'invoquer le Règlement à propos d'une question d'un député de votre parti, alors qu'il ne s'agit pas d'un rappel au Règlement mais simplement d'une autre question. S'il veut du temps de parole, qu'il le demande à son collègue.

Le président: Monsieur Watson, au sujet du même rappel au Règlement.

M. Jeff Watson (Essex, PCC): Oui, monsieur le président. C'est au même sujet. Je crois que le temps devrait être déduit de leur temps de parole. Il s'agissait d'une question supplémentaire. Elle a absolument le droit de mentionner le témoignage de Moya Greene et de demander si les chiffres correspondent. Mais il ne s'agit pas d'un rappel au Règlement, et je crois que le temps devrait être déduit du temps de parole de Mme Crombie.

Le président: Merci.

Je suis d'accord qu'il ne s'agit pas d'un rappel au Règlement.

Madame Crombie, veuillez poursuivre.

Mme Bonnie Crombie: Merci.

Peut-être pourriez-vous nous dire si 100 millions de dollars correspond en gros à la taille du contrat.

M. William Henderson: Ce chiffre correspond en gros à la taille du contrat.

Mme Bonnie Crombie: J'essaie de comprendre pourquoi il n'y a pas eu de recherches plus approfondies, et pourquoi Postes Canada n'a pas fait de demande de proposition, pourquoi ils vous ont donné un contrat sans avoir examiné toutes les autres entreprises possibles qui auraient pu offrir les services nécessaires qui répondaient aux dispositions du contrat, pourquoi ils ont choisi un fournisseur unique.

M. Stewart Bacon: Je pense que cette question s'adresse plus à Postes Canada qu'à Purolator, puisque Purolator répondait à un appel d'intérêt.

Mme Bonnie Crombie: Peut-être pourriez-vous me décrire l'interdépendance des conseils d'administration des trois entreprises concernées: Postes Canada, la vôtre et Kelowna Air.

M. Stewart Bacon: Très bien. Les conseils d'administration de Purolator et de Postes Canada sont très isolés...

[Français]

M. Roger Gaudet (Montcalm, BQ): Ce n'est pas le bon micro qui est ouvert.

M. Stewart Bacon: Excusez-moi. Dois-je faire quelque chose pour le micro?

M. Roger Gaudet: Je ne le sais pas.

[Traduction]

Le président: À cause de problèmes techniques, je vous demanderais d'allumer votre micro en appuyant sur le bouton; ils l'éteindront lorsque vous aurez terminé. Merci.

M. Stewart Bacon: Oui, chacun des trois conseils que vous avez mentionnés sont assez indépendants l'un de l'autre.

Mme Bonnie Crombie: Il semble que l'on retrouve certains mêmes membres dans les trois conseils.

M. Stewart Bacon: Il y en a au conseil d'administration de Purolator, dont je suis le président. Il y a des sièges à ce conseil qui sont occupés par des gestionnaires de Postes Canada et par la présidente actuelle, qui quittera bientôt.

Mme Bonnie Crombie: Combien?

M. Stewart Bacon: Sept, je crois.

Mme Bonnie Crombie: Sept sur...?

M. Stewart Bacon: Dix.

Mme Bonnie Crombie: Bien, et...

M. Stewart Bacon: Désolé, six sur dix. Il y a trois directeurs indépendants au conseil de Purolator, en plus de moi.

• (0925)

Mme Bonnie Crombie: Est-ce que le propriétaire de Kelowna Air siège à ce conseil d'administration?

M. Stewart Bacon: Oui.

Mme Bonnie Crombie: Quel pourcentage de Purolator Kelowna Air détient-il?

M. Stewart Bacon: Comme je l'ai déjà dit, 7 p. 100. À titre d'actionnaire détenant des intérêts importants dans l'entreprise, il détient un siège au conseil d'administration de l'entreprise dans laquelle il a investi, ce qui est assez commun.

Mme Bonnie Crombie: Quel processus d'appels d'offres...

Le président: Je dois maintenant passer à M. Laframboise. Je reviendrai à vous.

Monsieur Laframboise.

[Français]

M. Mario Laframboise (Argenteuil—Papineau—Mirabel, BQ): Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs.

Monsieur Bacon, je vais poursuivre au sujet des détails de structure d'entreprise. Ce qui m'intéresse, c'est la transparence. Puisque Purolator est une filiale de Postes Canada, qui est une société d'État, il est important d'avoir de la transparence. D'ailleurs, tel est le but.

Vous avez tout à fait raison. À l'époque, la présidente, Mme Greene, nous a dit avoir reçu une télécopie annonçant l'annulation du contrat avec Air Canada, mais elle n'avait pas pris la peine de téléphoner au président d'Air Canada pour savoir ce qui se passait. C'était son problème et non le vôtre. Je comprends que, par la suite, vous ayez fait affaire avec Postes Canada.

Au sujet de la structure d'entreprise, expliquez-moi en détail la répartition de l'actionariat et la question des 7 p. 100.

M. Stewart Bacon: Environ 2 p. 100 des actions sont détenues par un peu moins de 2 000 employés de Purolator, selon un plan d'achat d'actions. Il y en a 7 p. 100 qui sont détenues par Barry Lapointe ou une compagnie qui lui appartient. C'est son intérêt et c'est lié à Kelowna Flightcraft. Le reste des actions, qui représentent 91 p. 100, sont détenues par Postes Canada.

M. Mario Laframboise: Votre répartition au conseil d'administration respecte-t-elle à peu près ces proportions?

M. Stewart Bacon: Je dirais que c'est peut-être plus en faveur des actionnaires minoritaires. Des dix membres du conseil d'administration, on trouve six actionnaires de Postes Canada, trois personnes indépendantes, en plus de moi-même.

M. Mario Laframboise: Vous êtes-vous donné une structure particulière ou des mesures de transparence, quand vous concluez des contrats avec Postes Canada? Le conseil d'administration a-t-il adopté des directives ou une façon de procéder en ce qui concerne les contrats que vous signez avec la société mère?

M. Stewart Bacon: C'est le cas pour la société ainsi que pour l'entreprise de M. Lapointe.

C'est sûr que M. Lapointe siège au conseil d'administration. Toutefois, dès qu'un dossier le concerne, il ne reçoit pas le matériel imprimé des projets comme tous les autres membres du conseil. De plus, il est exclu des discussions et du vote sur la décision. Il s'agit d'une règle de gouvernance au sujet de laquelle nous sommes très stricts.

On essaie d'avoir la même attitude envers Postes Canada. Le conseil d'administration de Purolator est responsable d'agir dans l'intérêt supérieur de Purolator. C'est ma responsabilité comme président du conseil, et c'est la responsabilité que tous les administrateurs acceptent, je le pense sincèrement. En fait, ils agissent comme ça.

M. Mario Laframboise: Avez-vous des contrats avec d'autres compagnies aériennes?

M. Stewart Bacon: Je pense qu'on a de petits contrats.

[Traduction]

Nous avons d'autres contrats de transport aérien.

• (0930)

M. William Henderson: Nous avons des contrats de transport aérien, terrestre et autres.

[Français]

M. Stewart Bacon: On a également beaucoup de contrats avec des compagnies de camionnage.

M. Mario Laframboise: Pouvez-vous me nommer des noms de compagnies aériennes avec lesquelles vous avez des contrats?

[Traduction]

M. William Henderson: Nous avons des contrats avec les lignes aériennes Perimeter; Cargojet, pour des régions de l'Ouest du Canada; Purolator offre les services de transport aérien à FedEx pour Terre-Neuve-et-Labrador; et pendant la fin de semaine, FedEx utilise Purolator.

[Français]

M. Mario Laframboise: Dans vos relations d'affaires, vous ne favorisez pas l'entreprise de M. Lapointe.

M. Stewart Bacon: Je suis assez nouveau, mais je dirais qu'on fait plutôt l'inverse. On essaie d'être très strict à ce sujet.

M. Mario Laframboise: Quand vous avez remplacé le contrat avec Air Canada, vous avez fait affaire avec l'entreprise de M. Lapointe. Monsieur Henderson pourra peut-être répondre à ma question. Était-ce pour des raisons de délai? Était-ce rapide? Expliquez-nous les circonstances. On vous a contactés, vous avez participé à ce que Mme Greene appelait un appel d'intérêt. Comment est-ce que ça fonctionne quand il y a un appel d'intérêt? Vous donne-t-on un délai? Quel était le délai? Était-ce court?

[Traduction]

M. William Henderson: Lorsque l'appel d'intérêt a été émis, nous avons répondu, comme d'autres membres du secteur de l'aéronautique. L'échéancier était de 120 jours pour fournir du transport aérien par gros porteur; c'est ainsi que nous les appelons dans l'industrie.

Nous avons des avions 727. Ce sont des petits porteurs qui transportent environ 46 000 livres. Les gros porteurs qui pouvaient répondre aux exigences de Postes Canada étaient des DC-10, qui transportent l'équivalent de la cargaison de quatre 727. Alors il s'agit d'un tout autre type d'avion.

Les gros porteurs n'ont pas été très utilisés au Canada pour le fret aérien depuis que Air Canada a commencé à réduire son utilisation de tels avions dans sa flotte.

[Français]

M. Mario Laframboise: S'agit-il d'un contrat courant ou d'un contrat exceptionnel, étant donné que Postes Canada était prise? Est-ce pour vous une situation habituelle ou quelque chose que vous voyez rarement?

[Traduction]

M. William Henderson: L'échéancier qu'on nous a donné était extrêmement court. Généralement, dans l'aviation, on a de 12 à 14 mois pour répondre. Alors en 120 jours, grâce à sa taille et ses capacités, Purolator a pu utiliser ses ressources et ses capacités partout au pays, avec l'aide de Kelowna Flightcraft, pour mettre en service ses avions et former des employés de Purolator à leur chargement et déchargement. C'est ce que nous avons fait et nous

avons offert à Postes Canada, et indirectement aux Canadiens, un service amélioré de distribution du courrier qui coûtait moins cher.

[Français]

Le président: Merci, monsieur Laframboise.

[Traduction]

Monsieur Bevington.

M. Dennis Bevington (Western Arctic, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci à nos témoins d'être venus aujourd'hui.

Évidemment, le contrat de Purolator avec Postes Canada ne représente qu'une partie de vos activités. Quel pourcentage de vos activités évaluez-vous...?

M. William Henderson: J'aimerais garder les conditions... Parce que ces contrats sont très confidentiels, je vous dirai qu'il s'agit de beaucoup moins de 10 p. 100 de notre revenu de base générale.

M. Dennis Bevington: Alors Air Canada utilisait des DC-10 et ensuite ne les utilisait plus, et Postes Canada voulait des DC-10?

M. William Henderson: Non. Je vais clarifier la situation. Air Canada offrait des services de transport aérien à Postes Canada grâce à de multiples avions. Dans notre réponse à Postes Canada, nous avons proposé de consolider ces multiples avions afin d'améliorer les horaires, le service, et réduire les coûts. Notre solution était d'utiliser des DC-10.

M. Dennis Bevington: Cela constituait une partie importante de votre soumission. Était-ce l'un de ces éléments clés, d'après vous?

M. William Henderson: Dans son ensemble, Purolator est le plus grand transporteur express de marchandises au pays. Nous avons plus de 300 employés dans 14 aéroports, de Victoria jusqu'à St. John's. Étant donné notre capacité d'exploiter tous nos avions dans tous ces aéroports, en y ajoutant la formation et nos capacités, nous avons proposé une solution pour améliorer le service et réduire les coûts de Postes Canada.

• (0935)

M. Dennis Bevington: Desservez-vous les régions du Nord et les endroits éloignés?

M. William Henderson: Nous sommes le seul transporteur qui offre un service direct au Canada. Purolator dessert 143 localités. Contrairement aux multinationales étrangères qui nous font concurrence et qui font de la sous-traitance, nous employons des Canadiens dans des collectivités aussi éloignées que Yellowknife, Kapuskasing, Rimouski, Gander, St. John's et d'autres régions semblables.

M. Dennis Bevington: Vous ne faites pas la livraison avec vos propres avions là-bas.

M. William Henderson: Oui, nous le faisons.

M. Dennis Bevington: Purolator vole jusqu'à Yellowknife?

M. William Henderson: Oui. Nous y allons avec un Convair.

M. Dennis Bevington: Il s'agit d'une petite partie de vos activités, mais est-ce une partie importante? Avez-vous restructuré votre entreprise afin d'offrir ce service?

M. William Henderson: Il n'était pas nécessaire de se restructurer.

M. Dennis Bevington: Qu'en est-il du soutien aérien?

M. William Henderson: Pour le soutien aérien, qu'il s'agisse d'un gros ou d'un petit contrat, Purolator dépend de la croissance, comme de nombreuses autres entreprises. Nous répondons à tous les appels d'offres pour des contrats qui sont compatibles avec les capacités de Purolator, que ce soit par voie aérienne ou terrestre.

M. Dennis Bevington: Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Jean.

M. Brian Jean: Merci monsieur le président, et je remercie les témoins.

Je suis certain que vous avez eu l'occasion de lire le *Rapport d'examen spécial — 2009, Société canadienne des Postes* du Bureau du vérificateur général du Canada. On peut lire à la page 91:

Nous avons examiné le processus mis en oeuvre pour passer un contrat avec Purolator en 2008 en vue d'obtenir des services de livraison aérienne au pays. Nous avons conclu que le processus de passation de marchés appliqué par Postes Canada pour attribuer ce contrat était adéquat, compte tenu des délais et des exigences opérationnelles de livraison du courrier de la société...

Le rapport se poursuit:

Il s'agit d'un contrat à prix coûtant majoré, un type de contrat qui est courant l'industrie du fret aérien. Cependant, nous avons constaté que le contrat prévoit peu de mesures pour inciter Purolator à maîtriser les coûts et qu'il ne pénalise pas Purolator pour des coûts excessifs. Postes Canada a analysé les facteurs négatifs du contrat et déterminé, que dans l'ensemble, que le contrat était raisonnable.

Êtes-vous d'accord avec cette déclaration de la vérificatrice générale du Canada?

M. William Henderson: Nous le sommes.

M. Brian Jean: Merci.

Monsieur Mayes, s'il vous plaît.

M. Colin Mayes (Okanagan—Shuswap, PCC): Je remercie les témoins pour leur présence.

La plupart des questions ce matin concernait la relation entre Purolator et Postes Canada, et bien sûr le gouvernement du Canada, parce que le ministre a une certaine responsabilité concernant Postes Canada.

Un autre domaine concerne Flightcraft. J'ai siégé à l'administration aéroportuaire de Kelowna, alors je connais Flightcraft. J'ai même vu Flightcraft faire l'entretien d'un avion de Purolator. Au sujet de votre relation avec Flightcraft — qui est la propriété de M. Lapointe — faites-vous des appels d'offres concurrentielles pour vous assurer d'avoir le meilleur prix pour l'entretien de ces avions?

M. William Henderson: Je peux répondre à cette question.

En 2007, Purolator a présenté le plus grand appel d'offres pour des services de fret aérien de l'histoire canadienne de l'aviation. Les Investissements Barry Lapointe, Kelowna Flightcraft, ont répondu à cet appel d'offres, comme huit autres transporteurs au pays. Kelowna a obtenu le contrat, d'après un certain nombre de facteurs: le service, la fiabilité, l'entretien, le type d'avion dont le transporteur a besoin et la stabilité financière.

M. Colin Mayes: Lorsque j'ai examiné les revenus de Postes Canada — juste un peu plus de 6 milliards de dollars — leurs bénéfices, le RCI est d'environ 66 millions de dollars. C'est un RCI de 1,25 p. 100. Vous dites que dans votre contrat avec Postes Canada, vous avez un RCI de 15 p. 100. Est-ce exact?

• (0940)

M. William Henderson: Oui.

M. Colin Mayes: Bénéficiez-vous de la même marge avec vos autres clients?

M. William Henderson: Les marges bénéficiaires au sein de Purolator varient, mais dans l'industrie, elles peuvent atteindre plus de 15 p. 100.

M. Colin Mayes: Ce qui nous intéresse ce sont les relations. Si on remonte la chaîne, on constate que la personne qui entretient l'appareil de Purolator siège au conseil d'une entreprise dont Postes Canada est propriétaire à 91 p. 100. Puis Postes Canada a des liens avec le gouvernement du Canada, évidemment, et lorsque la société doit accroître les frais postaux ou a besoin de capitaux, elle s'adresse au ministre. Il faut donc être très prudent et assurer transparence et ouverture dans toute la chaîne.

En ce qui concerne le contrat avec Flightcraft — et je suis ravi que vous entreteniez cet appareil dans une circonscription près de la mienne et que vous engagiez des gens dans la Vallée de l'Okanagan, tout est documenté de façon claire, ouverte et transparente, et les concurrents de Flightcraft peuvent y accéder, n'est-ce pas?

M. Stewart Bacon: Comme M. Henderson l'a dit, c'était avant mon arrivée chez Purolator, en 2007 on a lancé un processus très rigoureux de demande de proposition pour l'impartition du transport aérien, comme on l'avait fait pour l'octroi d'un contrat de transport terrestre à une entreprise de camionnage...

M. Colin Mayes: Je voudrais passer à une autre question, parce que je vais manquer de temps. En Colombie-Britannique, on compte un certain nombre d'entreprises de repostages. Leur offrez-vous des services?

M. William Henderson: Nous ne fournissons de services que par un contrat de vente direct avec un client. Nous acheminons alors le produit vers sa destination finale par transport aérien ou terrestre.

M. Colin Mayes: Je n'ai plus d'autres questions.

Le président: Monsieur Watson, vous avez deux minutes.

M. Jeff Watson: Merci, monsieur le président.

J'ai une question pour vous. Combien de temps a-t-il fallu pour préparer l'appel d'intérêt? Si cela avait été une demande de proposition en vertu de l'ALENA, combien de temps vous aurait-il fallu pour la préparer, étant donné l'ampleur de ce contrat?

M. William Henderson: Il vaudrait mieux adresser la question à Postes Canada, parce que nous ne connaissons pas les modalités des demandes de proposition en vertu de l'ALENA. Lorsqu'on fait un appel d'intérêt, dans le cadre de l'ALENA ou autres, pour obtenir des soumissions d'entreprises comme la nôtre, nous répondons immédiatement. Nous le faisons habituellement en moins de 30 jours, puisque c'est notre secteur d'activité.

M. Jeff Watson: Étant donné la fin du contrat d'acheminement du courrier avec Air Canada, on exige maintenant un temps de traitement de 120 jours. Mais peut-être vaudrait-il mieux poser la question à Postes Canada.

Je n'ai plus de questions, monsieur.

Le président: Monsieur Dhaliwal.

M. Sukh Dhaliwal (Newton—Delta-Nord, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je vous souhaite la bienvenue au comité.

Quand six des 10 administrateurs au conseil étaient des cadres supérieurs de Postes Canada, vous comprenez pourquoi on craint qu'il y ait un conflit d'intérêts?

M. Stewart Bacon: Non, puisqu'il représente les intérêts des actionnaires dans Purolator.

M. Sukh Dhaliwal: Si on prend le système de cotations comme guide, que peut faire Purolator Courrier de plus que les autres entreprises?

M. William Henderson: Je peux répondre à cette question. Purolator a l'avantage de faire des affaires au Canada depuis 48 ans — soit plus longtemps que n'importe qu'elle autre entreprise, mis à part Air Canada. Au cours de ces années, nous avons investi considérablement, en l'occurrence, dans des installations situées dans 14 aéroports dont plusieurs dans certaines provinces comme l'Ontario et le Québec.

Nous avons de l'expertise, que ce soit avec notre personnel ou le matériel de servitudes au sol. Nous disposons de près de 1 000 appareils: des génératrices, des transporteurs à courroies, des chariots élévateurs pour soulever ces gros conteneurs aériens et charger et décharger les avions, des systèmes informatiques qui veillent à ce que les aéronefs fonctionnent de façon sûre, etc. Et c'est notre priorité numéro un. Ainsi, Purolator peut faire valoir dans sa proposition sa vaste expérience et son importante capacité. Nous avons livré une rude concurrence, et nous sommes ravis et fiers d'avoir obtenu ce contrat en fonction de notre mérite.

● (0945)

M. Sukh Dhaliwal: C'était l'une des exigences du contrat, n'est-ce pas?

M. William Henderson: L'appel d'intérêt indiquait qu'il fallait acheminer une certaine quantité de courrier, au poids, en respectant certains horaires, dans des villes un peu partout dans l'Ouest du Canada, à partir de l'Ontario jusqu'en Colombie-Britannique. Étant donné cette exigence, nous avons offert notre meilleure proposition. C'est la raison pour laquelle nous avons fourni ce genre d'avions, pour respecter les échéanciers et les exigences en matière de transport aérien.

M. Sukh Dhaliwal: Est-ce que d'autres entreprises sont en mesure de remplir les exigences que vous avez mentionnées?

M. William Henderson: Je travaille pour Purolator depuis 21 ans; je peux donc vous expliquer dans le détail ce dont Purolator est capable.

Nos concurrents sont d'excellentes entreprises, mais je ne connais pas leurs capacités.

Le président: Monsieur Volpe.

L'hon. Joseph Volpe: Merci, monsieur Henderson.

Il y a certaines choses qui me préoccupent, et j'aimerais qu'on les aborde. Je n'ai pas beaucoup de temps, mais peut-être pourriez-vous m'expliquer pourquoi vous vous présentez au comité sachant que la future ex-présidente de Postes Canada a dit qu'elle ne pouvait répondre à aucune question concernant ce contrat, qu'il fallait s'adresser à Purolator, et que maintenant vous lui renvoyez la balle. Vous dites ne pouvoir répondre à aucune des questions concernant ce contrat; nous devrions nous adresser à Postes Canada.

Six représentants de Postes Canada siègent à votre conseil d'administration, la société est propriétaire de votre entreprise à

92,6 p. 100, et vous vous êtes vu octroyer un contrat auparavant attribué à Air Canada. En outre, les renseignements dont nous disposons indiquent que le contrat que vous avez décroché aux dépens d'Air Canada était un contrat à prix coûtant majoré. Vous avez obtenu ce contrat — je pense que vous avez dit que vos marges étaient de 15 p. 100 — parce que Air Canada a demandé à Postes Canada d'assumer les frais supplémentaires que tout le monde appliquait au carburant d'aviation pour compenser le coût aberrant du combustible à cette époque.

Or, vous avez décroché un contrat à prix coûtant majoré, ce qui veut dire que même si le prix du carburant devenait astronomique, vous toucherez ce que Postes Canada n'a pas voulu donner à Air Canada, jusqu'au dernier sous.

Je me demande tout simplement pourquoi votre entreprise a bénéficié d'un transfert de contrat, dont les coûts sont illimités, pour ensuite le transférer immédiatement à la société de l'un de ses administrateurs. Alors, qui répondra à la question? Postes Canada ne veut pas le faire, et vous non plus. Peut-être que Kelowna le pourra.

M. William Henderson: Monsieur, j'y répondrai. Tout d'abord, nous avons été invités à comparaître devant le comité pour lui faire part de notre point de vue, et nous sommes ravis de le faire.

En ce qui concerne la relation et les activités d'Air Canada avec Postes Canada, je ne puis me prononcer. Or, comme je représente Purolator, je peux vous dire tout ce que vous voulez au sujet de celle-ci.

En ce qui concerne l'appel d'intérêt, nous y avons répondu lorsqu'il a été présenté à l'industrie. Il ne s'agissait pas d'un transfert de contrat. Ce dernier aurait été octroyé à un autre transporteur. En fonction des mérites de Purolator, de sa capacité et de la proposition que l'entreprise avait préparée, l'appel d'intérêt lui a été octroyé — en fonction du mérite, et nous en sommes ravis.

● (0950)

L'hon. Joseph Volpe: Ce n'était qu'un appel d'intérêt, et non une demande de proposition. On vous a donc octroyé un contrat parce que vous entreteniez une relation particulière avec Postes Canada, mais si vous étiez...

M. William Henderson: Monsieur, permettez-moi de vous corriger, puisque nous avons décroché ce contrat grâce à notre capacité particulière et de notre équipement, puisque nous supplantions toutes les autres entreprises, à l'exception d'Air Canada.

L'hon. Joseph Volpe: Vous n'aviez pas les DC-10 dont vous parlez. Kelowna les avait, ou du moins était en train d'en faire l'acquisition, mais pas Purolator. Vous n'aviez donc pas la capacité nécessaire.

M. William Henderson: Kelowna Flightcraft... Je pense que pour la gouverne du comité, il vaudrait mieux que j'explique les fonctions de Purolator et de Kelowna, cela pourrait être utile.

Purolator établit la relation avec le client. Nous nous chargeons de ramasser, de livrer et de distribuer les colis, ainsi que de charger les camions et les véhicules de livraison. Nous passons tous ces colis au scanner, nous nous occupons de la facturation et du service, et offrons de la formation à notre personnel pour la manutention, qu'il s'agisse de marchandises dangereuses, de mesures de sûreté ou de sécurité, pour nous assurer que les colis de nos clients soient en lieu sûr. En ce qui concerne le transport terrestre — je vous l'explique — 1 400 camions et camions gros-porteurs de Purolator circulent chaque jour dans le pays. Environ 600 d'entre eux proviennent d'autres entreprises canadiennes qui viennent appuyer la capacité de Purolator. Cependant, les clients ne traitent qu'avec Purolator, et non avec les 600 camions qui sont opérés pour l'entreprise, conformément à ses exigences.

Kelowna Flightcraft, comme nous l'avons dit, fournit des services de transport aérien à Purolator depuis déjà longtemps. En 2007, nous avons présenté publiquement une demande de proposition publique pour nous assurer d'être concurrentiels; et il fallait l'être pour nos clients et pour continuer à faire des affaires. De toute évidence, de toutes les entreprises auxquelles nous livrons concurrence, nous sommes la seule qui est canadienne. Les autres sont des multinationales étrangères, donc il incombe à Purolator de conserver sa réputation de chef de file qu'il a travaillé très fort pendant 48 ans pour établir.

Nous avons recours à Kelowna Flightcraft pour nos services aériens. Lorsqu'il est question de Kelowna... la capacité de Purolator se trouve en fait dans les entreprises de camionnage et d'aviation qu'elle emploie. Cargojet et Perimeter Aviation comptent parmi les transporteurs aériens auxquels nous avons recours pour offrir nos services aux Canadiens.

Le président: Monsieur Gaudet.

[Français]

M. Roger Gaudet: Merci, monsieur le président.

Monsieur Bacon, quel est votre chiffre d'affaires annuel?

M. Stewart Bacon: Le chiffre d'affaires de Purolator est de 1,4 milliard de dollars.

M. Roger Gaudet: J'ai quelques petites questions, et ensuite ce sera fini.

Depuis quand M. Lapointe siège-t-il au conseil d'administration de Purolator?

M. Stewart Bacon: Depuis longtemps, je crois. Il est chez Purolator depuis plus de 15 ans, peut-être plus.

M. Roger Gaudet: Merci.

Combien y a-t-il d'administrateurs de Purolator qui siègent à Postes Canada?

M. Stewart Bacon: Combien d'administrateurs de Purolator?

M. Roger Gaudet: Combien siègent au conseil d'administration de Postes Canada?

M. Stewart Bacon: Il n'y a que la présidente, Mme Greene, qui siège aux deux conseils.

M. Roger Gaudet: Combien y a-t-il de personnes de Purolator même?

M. Stewart Bacon: Il n'y a personne.

M. Roger Gaudet: Personne?

M. Stewart Bacon: Ah, excusez-moi, je crois avoir mal compris votre question.

M. Roger Gaudet: Combien d'administrateurs de Purolator siègent au conseil d'administration de Postes Canada?

M. Stewart Bacon: Il y en a une et c'est Mme Chicoyne. Elle siège aux conseils d'administration de Postes Canada et de Purolator.

M. Roger Gaudet: Merci.

[Traduction]

Le président: Monsieur Richards.

M. Blake Richards (Wild Rose, PCC): Merci d'être ici aujourd'hui et de répondre si ouvertement à nos questions.

Si j'ai bien compris ce qui s'est passé, le 30 avril 2008, Air Canada a avisé Postes Canada qu'elle allait modifier son entente concernant la prestation des services pour le transport aérien des colis et du courrier. Le transporteur a par la suite donné à Postes Canada 16 jours pour accepter le contrat modifié, qui aurait fait grimper immédiatement les frais d'exploitation de la société de 15 millions de dollars, environ. Postes Canada a refusé. À partir de là, Postes Canada n'a disposé que de 120 jours pour signer un nouveau contrat avec un transporteur aérien. Est-ce exact?

• (0955)

M. William Henderson: Oui.

M. Blake Richards: Pendant ce temps, Postes Canada a donc procédé à un appel d'intérêt. Si je ne me trompe, vous avez dit que quatre autres transporteurs ont répondu à cet appel. Or, c'est Purolator qui a été considéré comme étant la meilleure option. Est-ce également exact?

M. William Henderson: Oui.

M. Blake Richards: Les vérificateurs ont également conclu que le processus de passation de marché employé en 2008 était tout à fait approprié et qu'il répondait aux exigences opérationnelles de la société. Êtes-vous d'accord?

M. William Henderson: Oui.

M. Blake Richards: À votre avis, en quoi la livraison des colis et du courrier aurait souffert si le délai de 120 jours s'était écoulé et que Postes Canada n'avait pas été en mesure de trouver un nouveau partenaire efficace pour le transport, ou si la société avait signé un contrat avec une entreprise qui avait encore de gros pépins à régler? Quelles auraient été les incidences sur le service postal offert aux Canadiens?

M. William Henderson: Chaque nuit un peu moins de 200 000 livres de courrier est acheminé grâce à ces appareils DC-10. Sans ces capacités de transport aérien, si Purolator ou une autre entreprise n'avait répondu à l'appel, la livraison de ce courrier aurait été retardée. Après un certain temps, lorsqu'on accumule un arriéré de 100 tonnes de courrier par jour, l'élimination de celui-ci devient une tâche monumentale. Le courrier permet à notre pays de fonctionner. Il était donc important qu'il n'y ait aucune interruption de service, et il n'y en n'a pas eu. Depuis le début, nous n'avons jamais accusé de retard.

M. Blake Richards: Si cela s'était produit, cela aurait causé des inconvénients et des problèmes considérables pour le service postal et pour les Canadiens.

M. William Henderson: Absolument.

M. Blake Richards: Avez-vous une idée des coûts que Postes Canada aurait dû assumer si le délai avait expiré sans que la société ait été en mesure de trouver un nouveau transporteur?

M. William Henderson: Je ne connais pas l'ensemble des dépenses qui auraient dû être engagées. Je peux vous dire toutefois ce qu'il en coûte de se procurer un appareil. Pour en sous-louer un, il faut payer le prix fort. Pendant de brèves périodes, comme pendant les fêtes de Noël, Purolator paie un supplément de 20 à 30 p. 100 de ses taux habituels pour assurer le transport aérien. C'est exactement ce qui se serait passé à ce moment-là. Or, ce n'est que pour les avions; je ne sais pas ce qu'il en est du reste des opérations.

M. Blake Richards: Il me semble que cela aurait représenter une augmentation considérable des coûts.

Selon Postes Canada, le transfert du service d'Air Canada à Purolator s'est fait sans heurt. J'aimerais que vous nous parliez des principaux points que vos deux entreprises ont en commun et qui ont permis cette réussite, qui vous ont permis de bâtir un nouveau réseau de transport en relativement peu de temps.

M. William Henderson: Notre réseau de transport était déjà en place. Il suffisait d'ajouter les deux DC-10. Ce qui a permis à Purolator de réussir, c'est son infrastructure dans les aéroports, ce qu'on appelle des « aires de trafic », qu'on loue dans des aéroports fédéraux. Il s'agit de grandes dalles de béton où nous stationnons les aéronefs et où nous disposons d'équipement permettant de charger et de décharger ces appareils.

Toute l'infrastructure était déjà en place, nos gens étaient formés, et Kelowna avait les hangars nécessaires, l'un à Kelowna et l'autre à Hamilton, pour entretenir ces appareils, qui volent de Hamilton à Vancouver.

Nous avions donc l'infrastructure nécessaire. Il ne suffisait que de faire l'acquisition d'aéronefs. Or, beaucoup d'aéronefs cargo d'occasion sont entreposés dans le désert.

M. Blake Richards: Savez-vous si des mesures de performance ont été mises en place pour comparer votre rendement à celui du fournisseur précédent, soit Air Canada, et dot allnt vous pourriez nous faire part pour nous aider à mieux comprendre le processus et la réussite du transport?

M. William Henderson: Tout à fait. 97 p. 100 des livraisons de Purolator doivent être faites à temps. En fait, on assure un suivi quotidien, et nous fournissons ces données aux bureaux de contrôle de Purolator, Postes Canada, et aux autres entreprises pour lesquelles nous transportons du fret, et ce chaque jour. En outre, tous les trimestres, Purolator rencontre Postes Canada pour effectuer une vérification des mesures de performance et des coûts engagés, y compris le prix du carburant. On compile le tout chaque trimestre.

• (1000)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Richards.

Monsieur Volpe.

L'hon. Joseph Volpe: Merci beaucoup, monsieur le président. J'aimerais revenir à M. Henderson. Vous savez, si j'étais poli, je le laisserais continuer à expliquer le fonctionnement de Purolator, mais je veux revenir au principal point.

Essayez de comprendre, monsieur Henderson, que j'essaie d'être le plus professionnel possible. Je n'ai rien contre vous; c'est tout simplement frustrant de voir que six représentants de Postes Canada siègent au conseil d'administration. Cela veut dire qu'ils sont majoritaires. La présidente de Postes Canada a dit au comité que l'on devait vous poser les questions, mais l'une des premières réponses que vous nous avez donnée c'est: ne me demandez pas à moi, mais à eux.

M. William Henderson: Je suis désolé, monsieur, je ne vous ai pas dit de poser la question à Postes Canada. Je parlais des modalités commerciales de notre contrat qui sont aussi confidentielles pour nous que pour DHL, FedEx ou UPS.

L'hon. Joseph Volpe: D'accord.

Voilà toutes des entreprises avec lesquelles vous et Postes Canada entretiennent une relation soutenue. Vous avez eu recours à UPS, à FedEx, à Morningstar et à Cargojet. Ça en fait quatre. Tous vos services sont interchangeable. Donc, lorsque vous dites que vous êtes les seuls au pays à avoir la capacité nécessaire, parce que toutes les autres entreprises sont étrangères, je trouve que, franchement, vous essayez d'être patriotique et nationaliste.

M. William Henderson: En fait, monsieur, si vous me le permettez, ce n'est que de la fierté canadienne. Je suis très fier d'être canadien.

L'hon. Joseph Volpe: Probablement pas autant que moi, mais ce n'est pas l'enjeu ici.

Ce qui l'est, par contre, c'est la transparence, la reddition de comptes, et l'attribution d'un contrat à un fournisseur unique. Le contrat que vous a accordé Air Canada était un contrat à prix coûtant majoré, ce qui veut dire — si les préoccupations de M. Richards au sujet des coûts étaient fondées — qu'aucune limite ne s'appliquait au coût...

[*Note de la rédaction: difficultés techniques*]... allait vous payer, peu importe leur réserve à l'égard d'Air Canada.

J'ai maintenant une question au sujet de la chronologie. Les DC-10...

Le président: Monsieur Watson, rappel au Règlement.

M. Jeff Watson: Je pense en fait que je préférerais lorsque son microphone était éteint.

Monsieur le président, le commentaire fait à nos témoins au sujet du patriotisme était grossier. Je ne pense pas qu'ils méritent d'être traités ainsi et je pense que M. Volpe devrait présenter ses excuses et retirer sa remarque.

Mme Bonnie Crombie: Ah, mais enfin!

Monsieur le président, monsieur Watson fait de l'obstruction.

Le président: Je pense que nous devons simplement modérer nos observations au sujet de tous les membres du comité et des témoins. Je pense que nous sommes tous très fiers d'être des Canadiens.

Monsieur Volpe.

L'hon. Joseph Volpe: Eh bien, merci de l'avoir préciser.

Monsieur Henderson, les DC-10 ne sont plus produits depuis 1988. Les deux DC-10 dont vous affirmez avoir besoin pour fournir un service, vous n'en auriez pas eu besoin si ce contrat ne vous avait pas été offert. Mais vous en aviez besoin, parce que chaque DC-10 transporte une cargaison équivalente à quatre cargaisons de votre appareil 727. Vous en aviez donc besoin de deux, mais ils étaient entreposés en Arizona depuis un certain temps, et Kelowna Flightcraft est allé les acheter et les a remis à neuf.

Étant donné que Kelowna Flightcraft est représenté au sein de votre conseil, je ne peux que présumer que vous saviez pourquoi Kelowna Flightcraft est allé là-bas — et cela appartient au domaine public — et a dépensé 20 millions de dollars pour deux aéronefs qui étaient entreposés depuis longtemps. Ces aéronefs sont les pires pollueurs au monde, et pourtant, Kelowna Aircraft estimait devoir faire un investissement.

S'agissait-il d'hypothèses, ou l'entreprise avait-elle obtenu des renseignements du conseil de Purolator que le reste d'entre nous devons rembourser à l'aide de fonds publics?

M. William Henderson: En fait, en janvier 2008, moi et deux de mes collègues de notre groupe des activités aériennes avons rencontré des représentants de Kelowna Flightcraft pour commencer à officialiser la transition de Purolator des avions à fuselage étroit — les 727 — aux avions à fuselage large. Nous avions deux objectifs: réduire les coûts, principalement, et diminuer l'empreinte carbone. Nous avons réduit le nombre d'aéronefs en vol. Cela nous permet de diminuer le nombre de membres d'équipage et le nombre de manipulations. Cela diminue également les risques d'interruption de service, lorsque nous pouvons survoler certains aéroports avec la masse de notre volume, qui vient de l'Ontario à la Colombie-Britannique.

L'hon. Joseph Volpe: Vous faisiez donc déjà une proposition à Postes Canada en vue de remplacer le contrat existant avec Air Canada, qui n'avait pas encore pris fin.

•(1005)

M. William Henderson: Non. La proposition s'adressait à Kelowna Flightcraft en vue de commencer la transition d'aéronefs à fuselage étroit à des aéronefs à fuselage large pour les clients de Purolator, que ce soit Postes Canada ou les autres clients qui utilisent nos aéronefs. Cela a commencé bien avant.

L'hon. Joseph Volpe: Pendant que vous vous prépariez, bien en avance, l'opportunité s'est présentée et avez pu convaincre Postes Canada que vous aviez déjà les capacités de prestation de services. Mais dans votre proposition à Postes Canada, dont six membres siègent déjà à votre conseil — ils représentent la majorité de votre conseil — vous avez pu les convaincre que votre proposition, soit le prix coûtant plus 15 p. 100, était préférable à une tentative de négociations de la surcharge de carburant avec Air Canada, qui avait déjà la possibilité de fournir à Postes Canada tout ce dont elle avait besoin, ou du moins, que votre proposition était de loin préférable à la relation suivie qu'elle aurait entretenue avec UPS, FedEx, Cargojet, Morningstar ou quiconque avec qui elle avait déjà une relation, pour fournir un service ponctuel.

M. William Henderson: Vous avez posé de nombreuses questions, et je serai heureux d'y répondre.

Tout d'abord, au sujet des DC-10 et de leur âge, seuls deux ou trois transporteurs dans le monde entier achètent des aéronefs, des aéronefs cargos, neufs. Nous ne faisons pas partie de ces transporteurs. Nous fonctionnons selon le... C'est un modèle standard. Lorsqu'un avion commence à être utilisé pour le service des passagers, à la suite d'une durée de vie de 20 ans comme aéronef de passagers, sa reconfiguration pour les services de transports des marchandises devient rentable, du point de vue commercial.

S'il est vrai que les DC-10 sont vieux, ils sont en fait plus récents que nos 727. Certains de nos avions 727 ont 40 ans. Mais ils ont été remis à neuf. On les défait jusqu'à leur carcasse, et lorsqu'ils ressortent, ils sont flambant neuf.

Pour les services à Postes Canada, le DC-10 est préférable à même un 767 ou un airbus 300-330, et représente les coûts les moins élevés par livre en raison de la taille de la coque, de la force de poussée des moteurs et de la portée. Ainsi, pour Postes Canada — étant donné que ces produits sont si denses et si lourds — c'était l'aéronef idéal.

La durée de vie de 20 ans accomplit aussi autre chose. Elle diminue en fait les coûts en capitaux de l'aéronef. Nous louons nos aéronefs, de sorte que nous pouvons soumettre des ententes de fixation à des prix beaucoup plus concurrentielles.

L'hon. Joseph Volpe: Mais Kelowna n'a pas répondu à l'appel d'intérêt. C'est Purolator, et il...

Le président: Je dois passer à M. Jean. Vous n'avez plus de temps.

Monsieur Jean.

M. Brian Jean: Merci, monsieur le président. Merci à vous, messieurs, d'être ici aujourd'hui.

J'aimerais parler un instant du contrat lui-même et de ce que j'ai lu un peu plus tôt. Je crois comprendre qu'il s'agit d'un contrat à prix coûtant majoré.

M. William Henderson: Oui.

M. Brian Jean: C'est exact. Et même si la vérificatrice générale y a vu des préoccupations possibles, il s'agit d'une norme dans cette industrie. Est-ce exact?

M. William Henderson: Oui. C'est en fait normal dans le transport aérien, et c'est aussi normal dans le transport terrestre.

M. Brian Jean: En fait, l'Association canadienne de gestion des achats a recommandé les contrats à prix coûtant majoré comme ceux qui offrent le meilleur rendement à terme des investissements pour les contrats importants. Vous ne le savez peut-être pas, mais comme membre de l'association, c'est quelque chose que je sais. Syncrude, Suncor et la majorité des usines d'exploitation de sables bitumineux du Nord de l'Alberta fonctionnent selon ce modèle, parce qu'elles obtiennent un meilleur rendement sur leurs investissements, par seulement pour l'entreprise, mais aussi pour le fournisseur. Elles ont des relations à long terme qui sont très stables et qui rendent tout le monde très à l'aise. S'il est vrai qu'il est parfois possible de surfacturer dans certains cas, en réalité, il existe des mécanismes qui empêchent une telle surfacturation, de même qu'une fonction de vérifications.

M. William Henderson: C'est exact. Chaque trimestre, Purolator comparait devant Postes Canada. Nous déposons et examinons chaque coût, et ils posent des questions. Cela se fait au quotidien. Le rapprochement des comptes nous prend donc habituellement plusieurs jours, et on se fonde sur ce rapprochement. S'il y a un coût, qu'il soit lié au dégivrage ou au carburant — et le carburant aviation est plutôt volatile, beaucoup plus que le diesel ou l'essence — peu importe si la température a un rôle à jouer, ou s'il y a des restrictions ou des changements dans un aéroport qui font que nous devrions utiliser des pistes différentes ou changer nos horaires d'exploitation, ils s'assurent que tout est rectifié afin que nous payons exactement... Et ils ne paient pas un cent de plus que ce qu'ils doivent en vertu des modalités du contrat.

M. Brian Jean: En fait, selon l'autre modèle de contrat, qui est utilisé par les constructeurs domiciliaires, par exemple, il faut généralement inclure un fonds d'urgence de 10 ou 15 p. 100 au cas où certains écarts seraient essentiellement hors de leur contrôle. Dans votre cas, ce serait les coûts des dégivrages, etc., que vous auriez.

Il s'agit donc d'un bon rendement sur l'investissement, selon vous, pour les contribuables canadiens, pour les actionnaires du gouvernement du Canada, pour Postes Canada.

Est-il juste de le dire?

• (1010)

M. William Henderson: Tout à fait.

M. Brian Jean: Et même si ce n'est pas le cas, je crois comprendre qu'environ 91 p. 100 de parts de Purolator sont détenues par Postes Canada: les Canadiens.

M. William Henderson: C'est exact.

M. Brian Jean: Les 9 p. 100 restants appartiennent aux employés de Postes Canada, n'est-ce-pas?

M. William Henderson: Les 9 p. 100 restants...

M. Stewart Bacon: Ce sont les employés de Purolator.

M. Brian Jean: Les employés de Purolator; ça signifie qu'ils ont un incitatif pour faire un meilleur travail — plus de profits, et ainsi de suite — pour le redressement.

En fin de compte, même si Postes Canada détient 91 p. 100, et est donc actionnaire majoritaire, de façon importante, et a le contrôle ultime du conseil et de Purolator, les profits sont rendus aux actionnaires de Postes Canada.

Est-ce exact?

M. William Henderson: C'est exact.

M. Brian Jean: Cela me semble très raisonnable.

Avez-vous autre chose à ajouter sur la raison pour laquelle vous avez choisi un fournisseur canadien plutôt qu'un fournisseur étranger?

M. William Henderson: Comme je l'ai dit, même avec toutes les entreprises de camionnage avec lesquelles nous faisons affaire, nous ouvrons les demandes de soumission à tout le monde. Les transporteurs américains ont en fait tenté de présenter des soumissions, de sorte que nous n'excluons pas les transporteurs américains.

Les transporteurs aériens, manifestement, ont beaucoup plus de difficultés à faire immatriculer les aéronefs ici, mais ils peuvent faire immatriculer des aéronefs qui fonctionneront au pays.

Nous avons ouvert le processus. Je sais que dans notre demande de proposition, nous avions deux transporteurs étrangers.

M. Brian Jean: Dans le cadre de votre processus d'appel d'intérêt ou de demandes de proposition, accordez-vous des traitements préférentiels aux entreprises canadiennes? Les entreprises canadiennes bénéficient-elles d'un traitement préférentiel?

M. William Henderson: Nous lançons le processus sur le marché et, en fonction des services, des coûts et de la stabilité financière — les trois principaux critères — nous procédons à une sélection.

M. Brian Jean: Dans ce cas-ci, une entreprise canadienne a été choisie et il se trouve qu'elle est également contrôlée par le fournisseur, en l'occurrence Postes Canada. Ce sont donc de bonnes nouvelles pour le Canada.

Est-ce que c'est ce que vous dites?

M. William Henderson: Je pense que ce sont de bonnes nouvelles pour le Canada, oui, monsieur le député.

M. Brian Jean: Excellent. Merci.

C'est tout.

Le président: Merci.

Nous allons faire une dernière série de questions. Tous les partis auront une autre possibilité de poser des questions.

Madame Crombie.

Mme Bonnie Crombie: Monsieur Henderson et monsieur Bacon, d'après votre témoignage, j'ai l'impression que vous n'avez pas été francs avec la Société canadienne des postes tant dans le processus de demandes de proposition et d'appel d'intérêt.

Vous avez déjà dit que vous aviez un contrat sans demande de proposition; vous l'avez établi grâce à un appel d'intérêt. Nous avons également appris aujourd'hui qu'à l'époque, vous n'aviez pas la capacité de remplir les conditions du contrat. Je ne suis pas certaine que Cargojet ait eu une capacité moins élevée que la vôtre à l'époque. Mais vous aviez quelque chose d'un peu différent: le conseil vous écoutait. Comme vous l'avez dit, il y avait une administration alliée et, bien entendu, cela sent les relations privilégiées et le traitement préférentiel.

J'aimerais savoir si vous pouvez nous dire un mot à ce sujet.

M. William Henderson: Certainement.

En ce qui concerne le traitement préférentiel, la transparence de Purolator est telle que même si notre entreprise est privée, nous publions un rapport annuel. Ce rapport est envoyé à 2 000 actionnaires de Purolator. Il est envoyé à Kelowna Flightcraft et à Postes Canada. Ce rapport contient nos états financiers consolidés. Nos états financiers sont consolidés avec Postes Canada.

Pour ce qui est d'avoir été francs et transparents avec Postes Canada, nous tenons en fait quatre réunions du conseil chaque année et nous leur communiquons chaque petit détail, qu'il s'agisse de renseignements financiers, des services, de la santé et sécurité ou de la productivité.

Nous sommes donc très transparents et très francs en ce qui concerne nos activités commerciales.

Mme Bonnie Crombie: Postes Canada était-elle au courant que vous deviez accorder une partie du contrat à Kelowna Flightcraft, à l'époque?

M. William Henderson: Oui, et c'est parce que Purolator a comme modèle d'affaires pour le transport par camion et par aéronef d'utiliser des fournisseurs externes pour répondre à nos exigences en transport.

Mme Bonnie Crombie: J'ai une autre préoccupation. Vous avez fait appel à un fournisseur unique. J'aimerais examiner les modalités du contrat conclu avec Kelowna Flightcraft.

Quel a été le processus de soumission, précisément, pour que Kelowna Flightcraft puisse faire affaire avec vous?

M. William Henderson: Purolator a émis une demande de proposition publique en 2007.

Mme Bonnie Crombie: Combien d'entreprises y ont répondu?

M. William Henderson: Neuf entreprises ont répondu.

Nous réalisons un processus de soumission. Chaque soumissionnaire vient faire sa propre proposition. Par la suite, nous procédons à un examen minutieux. Nous faisons cet examen avec notre conseil à mesure que nous progressons, étant donné que la question du transport aérien est importante dans la conduite des affaires de Purolator.

Mme Bonnie Crombie: À l'époque, Kelowna Flightcraft avait-elle la capacité?

M. William Henderson: Oui, Kelowna Flightcraft avait la capacité à l'époque.

Mme Bonnie Crombie: Pourquoi l'entreprise a-t-elle dû acheter deux DC-10 additionnels, et quand cet achat a-t-il été fait? Voyons le déroulement des choses ici. Quand la demande de proposition a-t-elle été publiée, et quand les avions ont-ils été acquis? Quelles sont les dates, monsieur Henderson?

• (1015)

M. William Henderson: Les avions ont été achetés en 2008, au printemps. Mais si...

Mme Bonnie Crombie: Pourquoi, alors, Kelowna Flightcraft a-t-elle procédé à l'achat de ces deux DC-10?

M. William Henderson: Excusez-moi, je reviendrai à votre autre question sur la capacité; l'acquisition du transport par avion est probablement une très petite partie de la capacité. Pour exploiter un aéronef, il faut avoir les hangars nécessaires pour les réparations et l'entretien; il faut les équipages et il faut procéder à des tests continuels sur les équipages. Les gens de Purolator, ses employés, fournissent en fait les services de chargement et de déchargement de ces aéronefs et ont le matériel de servitude au sol. L'acquisition des aéronefs est probablement la partie la plus facile et la plus simple de tout le processus.

Lorsque vous demandez si la capacité existe, oui l'entreprise avait la capacité de faire ces opérations.

Mme Bonnie Crombie: Et de combien d'aéronefs à fuselage large disposaient-ils au moment où ils ont fait l'acquisition des deux DC-10 additionnels?

M. William Henderson: Ils n'avaient pas d'aéronefs à fuselage large. Mais comme je l'ai mentionné, en janvier 2008, Purolator, séparé de ce contrat par plus de 18 mois, avait demandé à Kelowna de commencer à évaluer des avions comme les DC-10, les MD-11, les 767, pour faire une transition vers des aéronefs à fuselage large et abandonner sa flotte à fuselage étroit.

Mme Bonnie Crombie: Monsieur Henderson, vous devez comprendre que la perception que nous avons ici, c'est qu'il y a eu une espèce d'entente interne en raison de la nature de votre structure de propriété et des points communs entre les conseils. À l'époque, l'entreprise n'avait manifestement pas la capacité nécessaire pour remplir le contrat. Elle a acheté deux avions et, pourtant, elle a obtenu le contrat.

Ça semble tout simplement louche, monsieur Henderson.

M. William Henderson: Vous savez quoi? Je peux dire que c'est peut-être la perception que cela donne, mais il s'agit d'un appel d'intérêt public auquel nous avons participé. Dix-huit mois avant l'attribution de ce contrat, nous avions déjà embauché Kelowna Flightcraft, et l'analyse a été réalisée par Boeing et Air Cargo Management Group, Seattle, pour cela. Ainsi, 18 mois avant cela, nous avions déjà entamé le processus.

Je sais que selon vous, ça paraît un peu étrange. Mais j'oeuvre dans ce domaine depuis 21 ans, et je peux vous dire que je ne vous dirais rien qui ne soit pas franc et transparent sur ce que nous faisons. C'est ainsi que nous procédons, et nous continuons ainsi, avec ou sans Postes Canada, pour faire la transition avec nos aéronefs et, ainsi, fournir des services et demeurer concurrentiel.

Le président: Merci.

Je dois donner la parole à M. Laframboise.

[Français]

M. Mario Laframboise: Merci.

Ma question s'adresse à M. Bacon.

Pour moi, le problème est toujours la transparence. Vous m'avez bien expliqué plus tôt que quand vous faites des affaires avec M. Lapointe, il est exclu du conseil, ce qui est approprié. Vous faites bien les choses. D'ailleurs, le contrat a été analysé par la vérificatrice générale, qui effectue en effet des vérifications auprès de Postes Canada. Le contrat a été jugé recevable. Je suis convaincu que c'est le cas.

Le problème concerne l'avenir. Je me demande si la meilleure solution ne serait pas que vous soyez aussi assujettis aux vérifications de la vérificatrice générale, compte tenu du fait que vous êtes pratiquement une filiale à part entière de Postes Canada. Vous êtes-vous questionnés sur la transparence, sur les relations d'affaires avec Postes Canada, quand des compétiteurs peuvent intervenir dans vos dossiers d'affaires?

M. Stewart Bacon: Vous soulevez un excellent point. Je pense qu'il comporte deux aspects.

Comme mon collègue l'a mentionné, nous faisons part de nos résultats financiers à tous nos actionnaires, y compris aux employés. Ces résultats financiers sont consolidés avec ceux de Postes Canada et sont publiés. Nous avons un site Web dans lequel nous parlons de la gouvernance ainsi que des mandats des comités et du conseil d'administration. Nous essayons d'être le plus transparents possible dans le cadre de nos activités.

Ce sont des choses que nous faisons régulièrement. Vous vous demandez si nous devrions être assujettis aux vérifications de la vérificatrice générale. Je comprends que vous posiez la question, dans les circonstances. Ma position est la suivante: si les règles du jeu étaient différentes pour nous, à Purolator, et que nous étions obligés d'exposer des données commerciales que nos concurrents n'auraient pas à exposer, nous serions nettement désavantagés par rapport aux compagnies qui sont nos concurrentes et qui sont actives dans le marché.

• (1020)

M. Mario Laframboise: Merci.

[Traduction]

Le président: Monsieur Bevington.

M. Dennis Bevington: Non, ça va, merci.

Le président: Madame Brown.

Mme Lois Brown (Newmarket—Aurora, PCC): Merci, monsieur le président.

Je n'ai qu'une question à poser. Avez-vous le même mandat que Postes Canada, c'est-à-dire que ni la pluie, ni la neige, ni le grésil, ni la glace ne vont...? Avez-vous la même philosophie, messieurs?

Ma première question concerne le contrat. Ils ont dû oeuvrer en 120 jours. Ils ont donc dû chercher quelqu'un qui était disponible, qui avait le personnel et qui disposait de l'expérience. Pouvez-vous nous dire si vous étiez prêts à accepter un contrat de l'ampleur de ce qui était présenté?

M. William Henderson: Oui, et avec 120 jours pour le faire — comme je l'ai dit, j'ai oeuvré dans cette industrie pendant la majeure partie de ma vie adulte — je peux vous dire que les gens au sud de la frontière étaient loin d'être certains que nous puissions trouver un aéronef comme celui-là avec un préavis si court. C'est en raison de la taille, de la portée et de la capacité de Purolator d'exploiter des aéronefs ajoutées à la capacité de Kelowna Flightcraft de les mettre en service et de continuer de faire avancer les choses pendant ce court délai.

Mme Lois Brown: Je m'intéresse à la contribution que votre entreprise apporte au Canada. Trois choses me sautent aux yeux dans votre exposé de ce matin. Tout d'abord, vous avez 11 000 employés canadiens.

M. William Henderson: C'est exact.

Mme Lois Brown: Et d'après vos notes, je constate que près de 2 000 d'entre eux sont des actionnaires de l'entreprise. C'est environ 20 p. 100 de vos effectifs.

M. William Henderson: C'est exact.

Mme Lois Brown: Vos propres employés doivent avoir confiance en votre travail et dans la structure de l'entreprise, ce qui les encourage à devenir actionnaires. Pouvez-vous nous parler de ce programme? Pouvez-vous me dire comment vous réussissez à convaincre les gens d'y participer?

M. William Henderson: En fait, les convaincre, c'est facile. Ils veulent devenir actionnaires, ce qui est bon. Nous venons de créer ce programme. Étant donné que nous sommes une société privée, nous consignons le prix de l'action et le communiquons à tout le monde à chaque trimestre. Ils sont au courant. L'équipe de gestion fait des mises à jour mensuelles, et nous les communiquons à toute l'entreprise afin que tous les employés connaissent la situation de l'entreprise. Les renseignements que nous communiquons dépassent les simples données financières. Nous faisons état de notre bilan en matière de santé et de sécurité. Nous parlons de nos niveaux de services à nos clients. Nous voulons que notre effectif soit beaucoup plus impliqué dans l'entreprise et, pour nous, cela représente un avantage concurrentiel important. Ça fonctionne très bien pour nous.

Mme Lois Brown: Et des employés heureux sont des employés plus productifs, de sorte que c'est positif pour tout le monde.

J'aimerais que vous parliez aussi de la responsabilité sociale de votre entreprise, que vous avez mentionnée. Vous avez parlé de vos programmes et de votre travail caritatif?. Pourriez-vous nous en dire un peu plus?

M. William Henderson: Oui. Pour ce qui est de la responsabilité, nous apportons une contribution significative à Centraide partout au pays. Cela se fait en fait grâce à la participation directe des employés.

Le programme Combattre la faim créé avec la Ligue canadienne de football en 2003 est très simple. Chaque fois qu'un quart-arrière est refoulé pendant une partie, Purolator donne l'équivalent du poids de ce quart-arrière en nourriture. Nous espérons donc que les quarts-arrière les plus lourds soient refoulés, parce que nous avons collecté trois millions de livres d'aliments.

Mme Lois Brown: Et les pesez-vous avant le...?

Le président: Madame Crombie souhaite invoquer le Règlement.

Mme Bonnie Crombie: J'invoque le Règlement. Quel est le lien avec les questions que nous étudions aujourd'hui? Nous analysons la nature du contrat entre ces directeurs et Postes Canada.

Mme Lois Brown: Monsieur le président...

Le président: Madame Brown, au sujet du même rappel au Règlement.

Mme Lois Brown: Poursuivez, s'il vous plaît.

Ma question est la suivante: les pesez-vous avant ou après la partie?

Une voix: [*Note de la rédaction: inaudible.*]

M. William Henderson: La LCF nous donne les poids de ces...

Le président: Si vous me permettez, je soulignerai que nous discutons des activités de Purolator, et je pense qu'il ne s'agit pas d'un rappel au Règlement.

Madame Brown.

Mme Lois Brown: Monsieur le président, nous parlons de la contribution de leur entreprise. Il s'agit d'une entreprise canadienne qui fait beaucoup pour notre pays.

Le président: Madame Brown, il vous reste environ une minute.

Mme Lois Brown: Merci, monsieur le président.

J'aimerais soulever le troisième point que vous avez soulevé, c'est-à-dire vos véhicules hybrides. Encore une fois, il s'agit d'une contribution à l'économie canadienne. Pouvez-vous nous parler de votre programme concernant les véhicules hybrides?

• (1025)

M. William Henderson: Vers 2003, nous avons conclu des ententes avec Azure Dynamics Corporation, une entreprise fondée à l'Université de la Colombie-Britannique, pour nous fournir la technologie. Nous avons investi sans le financement du gouvernement. Environ cinq ans après le lancement du programme, nous avons reçu environ 1,5 million de dollars en Ontario à titre de financement, mais aujourd'hui, ce financement est épuisé. Nous continuons d'investir dans les véhicules, qui sont à une prime d'environ 20 p. 100. Nous gardons nos véhicules pendant 10 ans, et ils émettent 40 p. 100 de moins d'émissions et consomment 30 p. 100 de moins de carburant.

Lorsque nous allons dans le stationnement des hôpitaux que nous desservons, les conducteurs peuvent placer le véhicule en mode électrique pour réduire le bruit. Nos clients sont donc très heureux de notre investissement. Et chaque année, cette flotte s'agrandira.

Mme Lois Brown: Donc, les achats des employés...

Le président: Merci. Je dois vous interrompre.

Monsieur Volpe.

L'hon. Joseph Volpe: Merci beaucoup monsieur le président.

Monsieur Henderson, j'aimerais revenir à ce que vous avez dit un peu plus tôt, c'est-à-dire que vous défendez toujours les intérêts de Purolator. Postes Canada défend toujours ses intérêts. Kelowna Flightcraft défend toujours les siens.

La raison pour laquelle j'ai parlé de ces trois entités ensemble, c'est qu'elles se réunissent au sein de votre conseil. Vous pouvez donc comprendre que selon nous, la question de la transparence est importante.

Vous avez aussi dit qu'en 2007, vous aviez déjà commencé à reconfigurer votre capacité dans le domaine de la prestation des services. En 2008, Kelowna a acheté deux aéronefs à fuselage large. L'entreprise devait prévoir, si elle se préoccupait de ses intérêts, une croissance des activités qui justifieraient les coûts d'acquisition. En 2009, un contrat est offert. Il était auparavant accordé à Air Canada, mais une partie du trop-plein allait à votre entreprise, à Cargojet, FedEx, UPS et Morningstar. Ce n'était donc pas très important, mais ça faisait partie du contrat.

Vous avez répondu à un appel d'intérêt et, il y a quelques instants, vous avez dit que les Américains ont été surpris de voir que vous pouviez en fait fournir des services en moins de 120 jours. Agissant dans l'intérêt de Purolator, vous avez dû donner des garanties. Vous avez dû donner des garanties en sachant déjà que Kelowna Flightcraft avait la capacité de transport par aéronef à large fuselage dont vous pensiez avoir besoin. Postes Canada, défendant ses intérêts, a dit: « Nous n'allons pas renégocier avec Air Canada. Plutôt que de demander une prolongation... On se fiche du reste du monde qui pense qu'on ne peut pas fournir des services en moins de 120 jours. »

Quel pourcentage de ces DC-10 à fuselage large sont utilisés par Postes Canada?

M. William Henderson: Actuellement, les DC-10 sont utilisés exclusivement pour Postes Canada.

L'hon. Joseph Volpe: Kelowna Flightcraft n'utilise ces deux aéronefs pour rien d'autre?

M. William Henderson: Pas à l'heure actuelle. Il y a une disposition dans le contrat qui stipule que si Purolator ou Kelowna veut les utiliser, nous devons rendre les coûts d'exploitation et couvrir ces coûts, afin que les aéronefs ne soient pas utilisés au détriment du contrat.

L'hon. Joseph Volpe: Au cours de vos 21 années d'expérience, avez-vous eu l'habitude d'accorder à l'un ou l'autre de vos fournisseurs un contrat à prix coûtant majoré sans surveiller les limites de ces coûts?

M. William Henderson: Tous les contrats à prix coûtant majoré sont structurés de façon à ce que nous ayons des droits de vérification. À chaque trimestre, nous rencontrons Postes Canada pour passer en revue cette vérification. Nous rencontrons également Kelowna Flightcraft pour faire une vérification complète de ses coûts afin de nous assurer que ni Postes Canada ni Purolator ne payent à Kelowna Flightcraft des frais plus élevés qu'ils ne le devraient.

L'hon. Joseph Volpe: Des représentants de Postes Canada sont donc allés voir les gens de Purolator pour dire qu'ils ne voulaient pas payer les frais additionnels de ravitaillement en carburant qu'Air Canada voulait leur imposer, vraisemblablement pour refléter le coût réel du carburant aviation — par « coût réel », j'entends, bien sûr, le coût que Purolator ou Kelowna devraient payer —, mais qu'ils seraient tout à fait disposés à vous donner un contrat à prix coûtant majoré.

Est-ce que ce contrat à prix coûtant majoré incluait ou reflétait le coût réel du carburant aviation, tel qu'indiqué ou payé par Air Canada, et qui devra maintenant être payé par Purolator et Kelowna?

• (1030)

M. William Henderson: Je ne peux pas répondre au sujet du contrat entre Air Canada et Postes Canada. Je ne suis pas au fait des discussions qui ont eu lieu entre Air Canada et Postes Canada concernant le carburant car cela n'a jamais été expliqué.

C'était très simple: Voici une demande d'information qui a été publiée sur le marché. Répondez pour transporter telle quantité de produits conformément à ce barème. Voici le délai à respecter.

L'hon. Joseph Volpe: Mais vous seriez d'accord pour dire qu'à l'heure actuelle, il y a deux autres entreprises, Purolator et Kelowna, qui engagent des frais alors qu'elles tentent d'offrir un service. Donc, pour Postes Canada, le coût d'ensemble aurait été plus élevé par rapport à ce qu'il lui en aurait coûté ou lui en coûtait avec Air Canada.

Or, vous n'êtes peut-être pas en mesure de répondre à cette question, mais M. Bacon, qui est membre du conseil d'administration, pourrait peut-être y répondre.

M. William Henderson: Je suis désolé, monsieur, mais je peux y répondre, car la façon dont vous avez structuré la question est incorrecte.

Il s'agit d'une entreprise. C'est Purolator qui a répondu à la demande d'information, et non pas Kelowna Flightcraft. Comme je l'ai déjà expliqué, lorsque nous impartissons des services de transport par camion et de transport aérien, nous utilisons des fournisseurs qui peuvent répondre à nos besoins en matière de transport terrestre et aérien avec une seule entreprise.

L'hon. Joseph Volpe: Sauf votre respect, monsieur Henderson, ma question était bien structurée, car vous avez convenu initialement que Kelowna Flightcraft siégeait à votre conseil d'administration. Étant donné que cette entreprise est représentée à votre conseil d'administration, je dois considérer qu'il s'agit soit d'une entreprise distincte, soit d'une entreprise intégrée.

Je me demandais, dans le cas de M. Bacon, puisqu'il est le président du conseil d'administration qui a dû finalement approuver un tel contrat — et je ne peux pas m'imaginer que l'on puisse considérer cela comme un contrat insignifiant —, si en fait ces éléments ont été pris en compte par les membres du conseil d'administration lorsqu'ils ont pris leur décision. On sait que le conseil d'administration est composé de six représentants de Postes Canada, d'un représentant de Kelowna Flightcraft et de trois membres indépendants. J'imagine que vous faisiez partie des membres indépendants.

M. Stewart Bacon: Il y a quatre membres indépendants, dont moi.

Permettez-moi de répondre. Tout d'abord, je n'étais pas là au moment où la décision a été prise, de sorte que je n'ai pas personnellement participé à cette décision. Je vous demanderais cependant de bien vouloir vous reporter à la transcription au sujet des éléments du dossier d'Air Canada. Vous avez beaucoup insisté sur le carburant, et c'était là l'un des éléments, mais il y en avait d'autres. Il y avait des ristournes, des engagements garantis pour l'espace, etc., et tout cela vient s'ajouter au coût total final.

Donc, je pense qu'on ne peut pas tout simplement dire qu'il s'agit ici de savoir comment le contrat à prix coûtant majoré pour le carburant était géré.

L'hon. Joseph Volpe: Il s'agit cependant de l'élément qui a déclenché une nouvelle négociation ou le désir de renégocier.

M. Stewart Bacon: Eh bien, selon la transcription, je pense qu'il y avait de nombreux éléments qui ont été abordés lors de cette discussion. Je n'ai pas participé à la discussion, mais simplement en lisant la transcription...

L'hon. Joseph Volpe: Eh bien, j'étais là lorsque les délibérations étaient transcrites. C'était la question à l'étude, et tous les autres éléments ont été ajoutés.

Or, je comprends que vous soyez quelque peu désavantagé parce que vous n'étiez pas présent lorsque le conseil d'administration a pris ces décisions, mais je pense que vous pouvez comprendre que ceux d'entre nous qui se préoccupent de la reddition de comptes et de la transparence ont peut-être une question légitime.

Par conséquent, monsieur Bacon, je vais vous poser la question suivante: Afin d'assurer la transparence et la reddition de comptes, seriez-vous prêt, au nom de votre conseil d'administration, à procéder à un processus d'appel d'offres public pour les quatre dernières années du contrat?

M. Stewart Bacon: Nous serions certainement disposés, le moment venu, à procéder par concours, comme nous l'avons fait la dernière fois.

L'hon. Joseph Volpe: Vous n'avez pas procédé par demande de proposition.

Le président: Monsieur Jean, une dernière observation.

M. Brian Jean: Oui, merci, monsieur le président.

Merci aux témoins de répondre à toutes nos questions concernant la transparence et la reddition de comptes et merci de nous faire savoir que vous avez en fait à coeur les intérêts des contribuables canadiens. C'est agréable à entendre.

Je voudrais revenir au Bureau du vérificateur général du Canada. Avec un rapport d'examen spécial de 44 pages qu'il a rédigé en 2009, je conclus que c'est un rapport approfondi qu'il a effectué au sujet de Postes Canada et que ce rapport a pris un certain temps à produire.

Ce qui m'intéresse à cet égard, c'est que dans les années 1990, ma famille avait une imprimerie qui avait des affiches et des boîtes aux lettres, et nous avions en fait des relations avec Purolator, et je ne savais même pas à l'époque que Postes Canada était propriétaire de Purolator. En fait, nous étions un centre de livraison pour cette entreprise qui avait entre autres une franchise Xerox. Nous avions donc d'assez bonnes relations. J'avais environ 120 boîtes aux lettres.

En fait, à cette époque, je ne pensais jamais que Postes Canada était un bon gestionnaire et un bon coordonnateur, tout simplement d'après ce que j'avais pu constater. Mais en regardant certains de ces éléments qui ont été examinés, particulièrement... Je crois comprendre qu'en 2006, Postes Canada s'efforçait de mettre en place ce que la société appelait la « poste moderne ». Cela m'a intéressé, et j'ai pensé que cela pouvait intéresser également certains Canadiens.

La société s'est réorganisée par rapport à ces trois principaux secteurs d'activité: le courrier transactionnel, les colis et le marketing direct. Est-ce que Purolator fait ce genre de choses également? Est-ce qu'elle détermine les trois principaux éléments pour devenir un service postal plus efficace et plus moderne? Par exemple, Postes Canada a des engagements envers ses employés et investit dans l'infrastructure et la croissance de l'entreprise. Il semble qu'elle se soit réorientée vers un nouveau modèle d'entreprise qui reflète les changements, notamment le courriel et ce genre de choses. Est-ce que Purolator fait cela de façon régulière?

•(1035)

M. William Henderson: Je peux répondre à cette question. Il y a un certain nombre d'années, il y a environ huit ans, nous avons percé le marché américain. Ce n'est pas le service express du jour au lendemain que nous offrons au Canada, mais plutôt d'un service d'expédition de fret. Nous desservons environ 16 villes américaines. Il y a des bureaux de vente, et nous offrons un service de groupage aux expéditeurs qui veulent faire des affaires avec le Canada. Dans 99 p. 100 des cas, les marchandises sont expédiées par camion. Il y a une petite partie qui est transportée par un petit aéronef à partir de

New York. Nous distribuons ce produit aux sociétés américaines qui veulent faire des affaires partout au Canada.

M. Brian Jean: Vous me dites essentiellement, de façon indirecte, je crois, que pour faire des affaires aux États-Unis, Purolator est une entreprise rentable qui peut faire concurrence à n'importe quelle autre entreprise au monde.

M. William Henderson: Absolument.

M. Brian Jean: Merci. Je n'ai pas d'autres questions.

Le président: Merci.

Cela dit, je remercie nos témoins d'être ici aujourd'hui. Nous vous remercions de votre temps. S'il y a d'autres questions, plus tard, nous communiquerons avec vous directement ou par courrier.

Une voix: Ou par Purolator.

Le président: Or, pendant que nos invités quittent la table, je voudrais rappeler aux membres du comité que nous avons reporté l'autre partie des travaux du comité à maintenant. M. Bevington a fait son exposé à la dernière séance, et nous lançons maintenant le débat. Nous pouvons maintenant aller de l'avant.

Y a-t-il d'autres observations au sujet de la motion de M. Bevington?

Monsieur Jean.

M. Brian Jean: J'ai fait un peu de recherche en ce qui concerne cette motion. Ce qui m'a le plus frappé, et ce qui est assez intéressant, c'est que RNCan est en train de faire la même étude à l'heure actuelle à la suite d'une motion qui a été présentée par le NPD à ce comité. Par ailleurs, le Sénat est saisi d'une motion semblable qui comporte les mêmes critères — essentiellement, pour une étude.

Le problème, c'est que je ne sais pas pourquoi le NPD propose une motion qui, franchement, n'a rien à voir avec Transports Canada, si je puis être aussi direct. En fait, cette motion concerne davantage Ressources naturelles Canada, car tout ce qui touche au forage en mer relève de RNCan.

Ce sont donc les deux questions qui me préoccupent. Tout d'abord, il y a le fait que d'autres comités examinent la question. Pourquoi ne pas laisser ces comités terminer leurs travaux, et s'il y a quoi que ce soit de plus que nous devons examiner et qui n'aurait pas été examiné par ces autres comités, nous le ferons. Enfin, d'après mes recherches, c'est ce que j'avais à dire au sujet de la responsabilité de RNCan à l'égard du forage en mer et des déversements pétroliers.

Voilà ce que je propose.

Le président: Monsieur Bevington, vous pouvez répondre.

M. Dennis Bevington: Je pense qu'il est clair qu'il y a deux questions. D'abord, Ressources naturelles Canada s'occupe de la réglementation en ce qui a trait au forage et de la possibilité d'un déversement qui pourrait être causé par ses activités de forage. C'est le ministère qui fait ce travail.

Transports Canada est l'organisme de réglementation responsable de l'état de préparation et des mesures d'intervention en cas de déversement pétrolier. Ce ministère n'est pas responsable de l'élaboration de la réglementation en ce qui a trait au forage, mais il est certainement responsable de l'intervention en cas de déversement.

Voici ce que dit le site Web de Transports Canada. Très clairement, on énonce que Transports Canada s'occupe de la gestion et de la surveillance du régime. Il élabore des règlements et des normes. Il met en oeuvre et fait respecter le règlement en ce qui a trait aux organismes d'intervention. Il vérifie si le niveau d'état de préparation national est approprié. Ce sont les fonctions dont Transports Canada se dit responsable sur son site Web.

Si on prend les déversements pétroliers — peu importe la source —, c'est Transports Canada qui en a la responsabilité. Ressources naturelles Canada a la responsabilité d'élaborer la réglementation en ce qui a trait aux activités de forage et la façon dont les entreprises mènent de telles activités. C'est la différence.

Je pense que si nous ne reconnaissons pas que nous avons ce rôle plus général à jouer en ce qui a trait à la gestion du régime, alors nous ne remplissons pas une fonction que nous devons clairement remplir. Il doit y avoir un effort de coordination entre les différents ministères gouvernementaux pour intervenir en cas de déversement. Cela inclut la garde côtière et un certain nombre d'autres organismes.

La Garde côtière a la responsabilité de s'occuper de la gestion du déversement, mais elle n'est pas responsable de mettre en place le régime et de surveiller la gestion. La Garde côtière est le fournisseur, si vous voulez, qui s'occupe de gérer le déversement. Transports Canada est l'ultime responsable de s'assurer que la gestion du déversement se fait d'une façon qui est acceptable pour le pays.

• (1040)

Le président: Monsieur Laframboise.

[Français]

M. Mario Laframboise: Le débat est déjà commencé. Le Comité permanent des ressources naturelles discute de ce dossier. C'est si complexe que si on multiplie les interventions du fait que plusieurs comités sont impliqués, la population risque de ne pas suivre. Le Comité permanent des ressources naturelles va se pencher sur la question, et c'est bien ainsi. Je ne vais donc pas appuyer la motion.

Quant au Sénat, si le NPD et le Parti libéral fusionnent, ils vont peut-être réussir à avoir des sénateurs. Ils pourront alors en discuter au Sénat.

[Traduction]

Le président: Monsieur Volpe.

L'hon. Joseph Volpe: Les rumeurs au sujet de coalitions ravivent l'intérêt dans les activités parlementaires, et je sais que le gouvernement et le Bloc ont une couleur en commun, le bleu, et qu'ils sont très occupés à tenter d'expliquer aux Canadiens comment il se fait que le gouvernement du Canada est dominé par une coalition du Bloc et des conservateurs.

Cela dit, monsieur le président, je comprends que tous ces autres comités s'intéressent à une question évidente — cette question étant naturellement le fait que l'attention du monde entier est tournée sur les milliards de dollars de dommages qui ont été causés à l'environnement et à l'économie par la rupture de ce tuyau de BP —, mais cela a remis en question ce que le gouvernement utilise pratiquement à toutes les sauces pour justifier son inaction ou sa « mauvaise action », et je veux parler de la sécurité. La sécurité économique, la sécurité environnementale, la sécurité fiscale, et tout autre adjectif que l'on voudrait ajouter au mot sécurité, c'est toujours le problème. Le porte-parole principal pour toutes ces questions est toujours le ministre des Transports.

Cela dit, nous ne pouvons évidemment pas examiner cette question la semaine prochaine, mais je pense qu'il serait important

d'attirer l'attention de notre comité sur ce que l'avis de motion demande. Je vais donc proposer que vous mettiez la motion aux voix.

Le président: Monsieur Bevington.

M. Dennis Bevington: À titre d'éclaircissement, je pense que les membres du comité doivent comprendre que s'il y avait un problème de déversement majeur au Canada, c'est ce ministère qui serait responsable de s'assurer que nous prenons des mesures d'intervention appropriées et de surveiller les opérations, et notre comité devrait s'intéresser activement à cette question. Si nous ne le faisons pas, les conséquences pourraient être assez graves. Si nous avons un déversement au Canada et que nous n'avons pas en place un régime de contrôle des déversements solide, c'est Transports Canada et notre comité qui en seront responsables.

Nous ne pouvons pas tout simplement reléguer cette responsabilité à Ressources naturelles Canada. Ce ministère s'occupe de la réglementation relative au forage pétrolier, ce qui est tout à fait différent de ce dont nous parlons ici. Je pense qu'on ne peut pas tout simplement penser que Ressources naturelles Canada va faire quelque chose qui relève en fait de la responsabilité de Transports Canada. Nous devons prendre cette question au sérieux.

Juste le fait que le secrétaire parlementaire ne comprend pas le rôle de Transports Canada en ce qui a trait à la réglementation sur les déversements me dit qu'il y a quelque chose qui ne va pas ici.

J'aimerais m'assurer qu'il est bien informé également au sujet des responsabilités de Transports Canada. Je pense que le gouvernement devrait faire bien attention à cela. Si nous débattons de la question de savoir qui est responsable des déversements de pétrole au pays, j'en déduis que nous devrions passer en revue le plan d'action afin de bien comprendre quels sont les rôles et les responsabilités à cet égard. Si nous ne faisons pas cela, nous ne nous serons pas acquittés de notre responsabilité qui consiste à nous préparer au cas où nous aurions besoin d'intervenir lors d'un déversement de pétrole.

À mon avis, le fait que nous parlions de cette question ici aujourd'hui montre bien que cela devrait être fait.

• (1045)

Le président: Merci.

Quelqu'un veut-il ajouter quelque chose?

M. Jeff Watson: J'invoque le Règlement.

M. Merv Tweed: Monsieur Watson.

M. Jeff Watson: J'imagine que la motion sera mise aux voix à un moment donné. Je remarque que M. Kennedy est assis à la table. Je ne sais pas s'il s'est inscrit pour pouvoir voter, ou si seulement les membres actuels pourront voter. Je voudrais un éclaircissement à ce sujet.

Le président: Ce n'est pas un rappel au Règlement.

M. Volpe veut faire le même rappel au Règlement. Ce n'est pas un rappel au Règlement si nous voulons en soulever un nouveau.

L'hon. Joseph Volpe: Non, c'est le même rappel au Règlement. Je pense que le ministre des Transports a créé un précédent dans un autre comité lorsqu'il est venu s'asseoir à ce comité. Je me demande si M. Watson aimerait réécrire l'histoire et dire que cela n'a pas fonctionné à ce moment-là, que cela n'aurait pas dû fonctionner et que cela ne devrait pas fonctionner maintenant.

Le président: Je veux mettre la motion aux voix.

Une voix: Je demande un vote par appel nominal.

Le président: Ce sera un vote par appel nominal.

La motion proposée par M. Bevington est que le comité entreprenne une étude au sujet de la planification et de la capacité d'intervention du gouvernement fédéral en cas de déversement de pétrole, en particulier les déversements causés par des activités de forage au large des trois côtes, qu'il fasse rapport des résultats de son étude et qu'il fasse des recommandations à la Chambre des communes.

On a demandé un vote par appel nominal, alors je vais demander à la greffière de procéder au vote.

(La motion est rejetée. [Voir le *Procès-verbal*])

Le président: La motion est rejetée.

Monsieur Jean.

M. Brian Jean: Je suis heureux de constater que la coalition du bon sens fonctionne toujours bien.

Je voudrais dire à M. Bevington que lorsque les résultats des études effectuées par RNCAN et le Sénat — qui de toute évidence sont des études tendancieuses, et nous avons beaucoup de choses à faire au Canada — seront publiées dans un rapport, je me ferai un plaisir de les examiner et de décider avec le comité de direction si nous voulons aller de l'avant ou examiner la question sous un autre angle. Je veux que nous protégeons les côtes du Canada. Je tiens à ce que nous fassions tout en ce sens.

Je veux lui dire que j'ai reçu de pires insultes de gens qui étaient mieux que lui. Cependant, je suis prêt à l'écouter chaque fois qu'il voudra m'éclairer sur quelque chose qui se fonde sur les faits.

• (1050)

Le président: Merci.

Monsieur Volpe, je crois que vous voulez faire un rappel au Règlement.

L'hon. Joseph Volpe: En écoutant mon collègue, le secrétaire parlementaire, je me demandais s'il avait fait un lapsus ou s'il voulait vraiment parler de rapports « tendancieux » lorsqu'il a utilisé le mot « duplicative » dans le sens de rapport parallèle, ou est-ce qu'il a utilisé le mot « dupliciteux » délibérément?

Le président: Monsieur Jean.

M. Brian Jean: Je pense toujours qu'en tant que députés, nous devrions être efficaces et ne pas gaspiller les ressources. Dans ce cas-ci, le Comité des ressources naturelles et le Sénat étudient ce que je crois être exactement la même motion, qui a été proposée par l'un des collègues de M. Bevington. Donc cela nous vient des deux côtés, dans deux Chambres différentes. J'ai confiance au Comité des ressources naturelles. Je crois qu'il réussira à aller au fond des choses. Si Transports Canada et notre comité ont réellement un problème lié à la motion qui fait l'objet d'une étude, alors nous pourrions décider s'il est nécessaire d'examiner la question. Nous pourrions vérifier si c'est quelque chose dont Transports Canada pourrait être responsable.

Monsieur Bevington, d'après les recherches que j'ai effectuées, vous n'avez pas raison lorsque vous dites que Transports Canada est responsable de tous les déversements de pétrole. Je veux que ce soit bien clair.

Le président: Je vais vous interrompre. C'est une question de débat. Lorsque la décision aura été prise, si vous voulez en discuter à l'extérieur de cette séance, je n'ai aucune objection à ce que vous le fassiez.

Monsieur Kennedy, je crois que vous voulez invoquer le Règlement.

M. Gerard Kennedy (Parkdale—High Park, Lib.): Merci, monsieur le président.

J'invoque le Règlement concernant les audiences à venir, en ce qui a trait aux échéanciers qui ont une incidence sur l'efficacité et la faisabilité des programmes d'infrastructure, particulièrement en ce qui a trait aux municipalités.

J'invoque le Règlement au sujet de la tenue de ces audiences: Je me demande si c'est ce que le comité souhaite, mais aussi je me demande si c'est juste à l'égard de diverses municipalités qui ont demandé à être entendues de toute urgence parce que la situation les touche. Le comité ne leur a pas fait savoir si elles pourraient envoyer des représentants ici pour faire entendre leurs préoccupations.

Je sais que le comité n'a pas l'intention de manquer de respect à l'égard des municipalités, comme la ville d'Ajax qui a trois projets au coût de 3,3 millions de dollars qui ont besoin d'une certaine souplesse, sinon leurs coûts s'élèveront à des sommes astronomiques.

Des petites localités comme la ville de Lakeshore, par exemple, ont demandé à comparaître et elles n'ont pas eu de réponse du comité. Elles aimeraient avoir un peu plus de souplesse, soit environ trois mois de plus, sinon tout le projet qui se chiffre à environ trois millions de dollars, ne pourra pas aller de l'avant. Il est donc urgent qu'on les entende. Elles ont fait la demande au comité, mais elles n'ont pas eu de réponse.

La ville d'Owen Sound, qui a un projet de 30 millions de dollars, a également demandé à être entendue. Le maire est prêt à venir rencontrer le comité. Ces municipalités n'ont pas besoin d'énormément de temps, mais elles doivent pouvoir venir faire valoir leurs points de vue devant le comité, car elles espèrent pouvoir éclairer les délibérations du comité.

[Français]

La ville de Côte Saint-Luc, au Québec, connaît des problèmes avec son centre aquatique. Il s'agit d'un projet d'environ 18 millions de dollars. Pour répondre aux intentions de ces gens, la flexibilité du gouvernement est nécessaire. Des représentants de Côte Saint-Luc ont déjà fait part au comité de leur désir de venir témoigner, mais n'ont pas reçu de réponse. Il y a aussi des gens de la ville de Shelburne, en Nouvelle-Écosse, qui sont dans une situation semblable.

[Traduction]

Les gens de Shelburne, en Nouvelle-Écosse, veulent aussi participer, de même que les gens de la ville de Canmore, en Alberta.

Monsieur le président, je dirais qu'il y a des dizaines d'exemples partout au pays, mais un certain nombre de municipalités ont demandé précisément à être entendues par le comité; elles ont réagi à l'intention du comité d'entendre les intéressés lui parler du problème. Soit le comité va cacher le problème en entendant uniquement des sources secondaires, soit il n'aura pas peur d'entendre ces collectivités.

Par ailleurs, monsieur le président, dans le cadre de ce rappel au Règlement, je voudrais respectueusement proposer que le comité, les jours qu'il a réservés à cet effet, fasse comme les autres comités ont fait et puisse entendre les représentants des municipalités par vidéoconférence afin de limiter les coûts. Je pense qu'il pourrait ainsi entendre un bon éventail de témoins sur cet échéancier du 31 mars qui est tout à fait injuste. Je pense qu'il est essentiel que le comité, pour son intégrité et son étude, entende tous les intervenants.

Monsieur le président, nous avons tenté de parler avec la greffière, et nous croyons comprendre que c'est au président de décider, selon la volonté du comité. Je pense cependant que c'est vraiment important car le gouvernement fédéral ne voudrait pas manquer de respect à l'égard de ces collectivités. Elles ont créé un partenariat; elles risquent leur propre argent; il y a des problèmes réels qui touchent des collectivités réelles dans leur capacité de mener à bien ces projets.

Encore une fois, monsieur le président, j'espère que le comité entendra ces témoins, qu'il trouvera une façon de les inclure dans ses délibérations, afin qu'il puisse comprendre de quelle façon les choses se passent dans différentes régions du pays.

Avec ce rappel au Règlement, je demande au président de prendre les mesures nécessaires pour que ces gens puissent être entendus, conformément aux motions du comité, et plus important encore, je pense, car j'estime que tout le monde ici en a parlé à différents moments, conformément à l'intention du comité de comprendre ce problème. Nous ne devrions pas attendre la fin de l'année lorsque nous aurons échoué encore et encore.

● (1055)

[Français]

Il faut que le comité tienne une discussion adéquate dès maintenant. Au gouvernement fédéral, il n'y a qu'un endroit où il est possible de discuter de cet enjeu. On ne peut pas se limiter aux informations des fédérations ou des associations.

[Traduction]

Donc, monsieur le président, encore une fois, j'aimerais obtenir une décision finale afin de permettre aux municipalités de participer directement aux délibérations du comité, à celles qui en ont fait la demande et qui ont indiqué au comité qu'elles aimeraient venir s'adresser aux membres du comité — et pour certaines d'entre elles, c'était il y a plusieurs semaines. Deuxièmement, j'aimerais que le comité envisage de faire ce qui est normal pour les comités, c'est-à-dire entendre par vidéoconférence les témoignages de ceux qui ne pourraient pas venir ici à court préavis, mais qui aimeraient que le comité les entende directement et qui aimeraient pouvoir avoir un échange de vive voix avec le comité, ce qui n'est pas possible lorsqu'on fait tout simplement parvenir un mémoire écrit.

Je dirais, monsieur le président, qu'il est impossible que le comité fasse son travail s'il refuse aux municipalités l'occasion de venir

s'exprimer ici. J'espère que cela est assez clair pour M. Jean. C'est vous, monsieur le président, que j'implore en réalité, car vous êtes responsable de faire en sorte que la volonté du comité soit respectée à cet égard. J'espère que ce sera possible pour que les audiences puissent avoir de la crédibilité auprès des municipalités partout au pays.

Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Laframboise.

[Français]

M. Mario Laframboise: Monsieur le président, les propos de M. Kennedy m'inquiètent quelque peu.

J'ai demandé à l'Union des municipalités du Québec de s'adresser à ses membres et de nous apporter des cas concrets. Théoriquement, quand des représentants de l'Union des municipalités du Québec vont se présenter, je vais leur demander si la ville de Côte Saint-Luc a fait mention de son problème auprès de l'union.

Sinon, j'espère que ce n'est pas de la partisanerie politique. En fait, ce serait très facile pour moi d'écrire aux représentants des 1 100 municipalités du Québec pour leur demander s'ils voient une objection à comparaître devant le comité. Ce serait très facile, mais je ne voudrais pas embarquer dans un jeu politique. Je le fais parce que je veux qu'on essaie de démontrer au gouvernement l'existence d'un certain problème, mais il faut le faire sans partisanerie, sinon ça ne fonctionnera pas.

J'espère donc que la demande de M. Kennedy n'est pas une demande partisane, en ce sens que, ayant contacté les représentants de certaines villes, il souhaiterait voir comparaître devant le comité ceux qui lui ont parlé. Avant d'accepter ça, je vous demanderais qu'on tienne la réunion du 10 juin avec l'Union des municipalités du Québec, qui m'expliquera quelles démarches elle a faites au Québec pour obtenir des cas précis de villes qui sont membres de son association. On s'était entendus sur cette question: on devait avoir des cas.

Moi, je préférerais passer par les unions municipales plutôt que par les villes directement. C'est une question de lourdeur pour le comité. Il ne faut jamais oublier que certains délais finissent en décembre, d'autres en mars de l'an prochain. Donc, si on embarque dans un jeu politique comme ce que M. Kennedy veut faire, on va devoir tenir des réunions tous les jours jusqu'en mars de l'an prochain et, finalement, on n'aura pas pris de décision.

Bref, je voudrais sensibiliser le gouvernement pour que la décision se prenne très rapidement. J'aimerais qu'on attende un peu avant de dire oui à M. Kennedy.

● (1100)

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Laframboise.

Chers collègues, il y a un autre comité prévu dans cette salle.

Je vais répondre à M. Kennedy que le président agit sur les conseils du sous-comité et du comité, et c'est ce qu'ils avaient convenu. S'ils veulent changer cette décision, je suis prêt à...

Je suis désolé. Je dois terminer la séance. L'autre comité attend.

La séance est levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*
Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

If undelivered, return COVER ONLY to:
Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5

Publié en conformité de l'autorité
du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les
Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à
l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

Published under the authority of the Speaker of
the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Additional copies may be obtained from: Publishing and
Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the
following address: <http://www.parl.gc.ca>